

# 说 明

本参赛内容选自“《2022级应用英语专业人才培养方案》”中专业基础课程《英语视听说III》，该课程共64学时，4学分，依据及《英语视听说III》课程标准，课程共分为开发客户、产品推广、商务谈判、商务合同、支付条款、包装与运输及综合实训6个学习项目。本次参赛内容选择将前三个项目进行合并设计，作为一个整体的阶段性实训项目，也是在国际贸易中合同签订前的重要项目，每一个项目各成特色，又紧密相连，项目之间的关联依据外贸流程设计，以具体产品海外销售作为贯穿阶段性实训项目的引线，进行教案设计。项目一的开发客户与项目二的产品推广分别为3个学时，而后的商务谈判为2学时，一共8个任务点，除了在产品推广项目中，任务点2.2和任务点2.3作为实践教学部分进行教案合并，其余项目的任务点均为一个教案包含一个任务点，按照2学时进行教学设计，整体课程项目分配见图示。

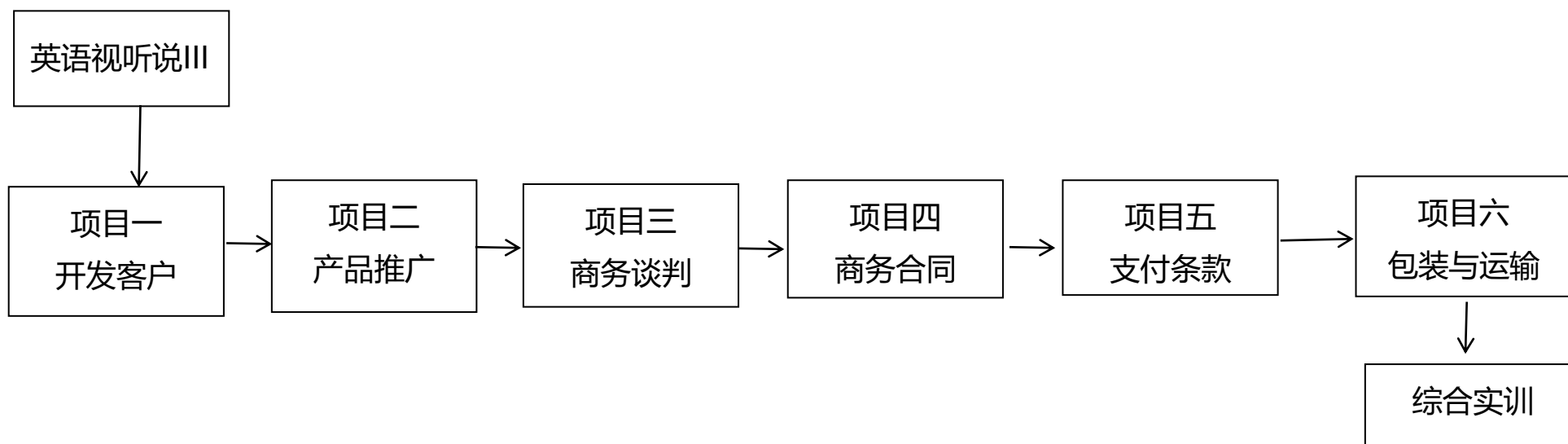


图1 《英语视听说》课程整体设计

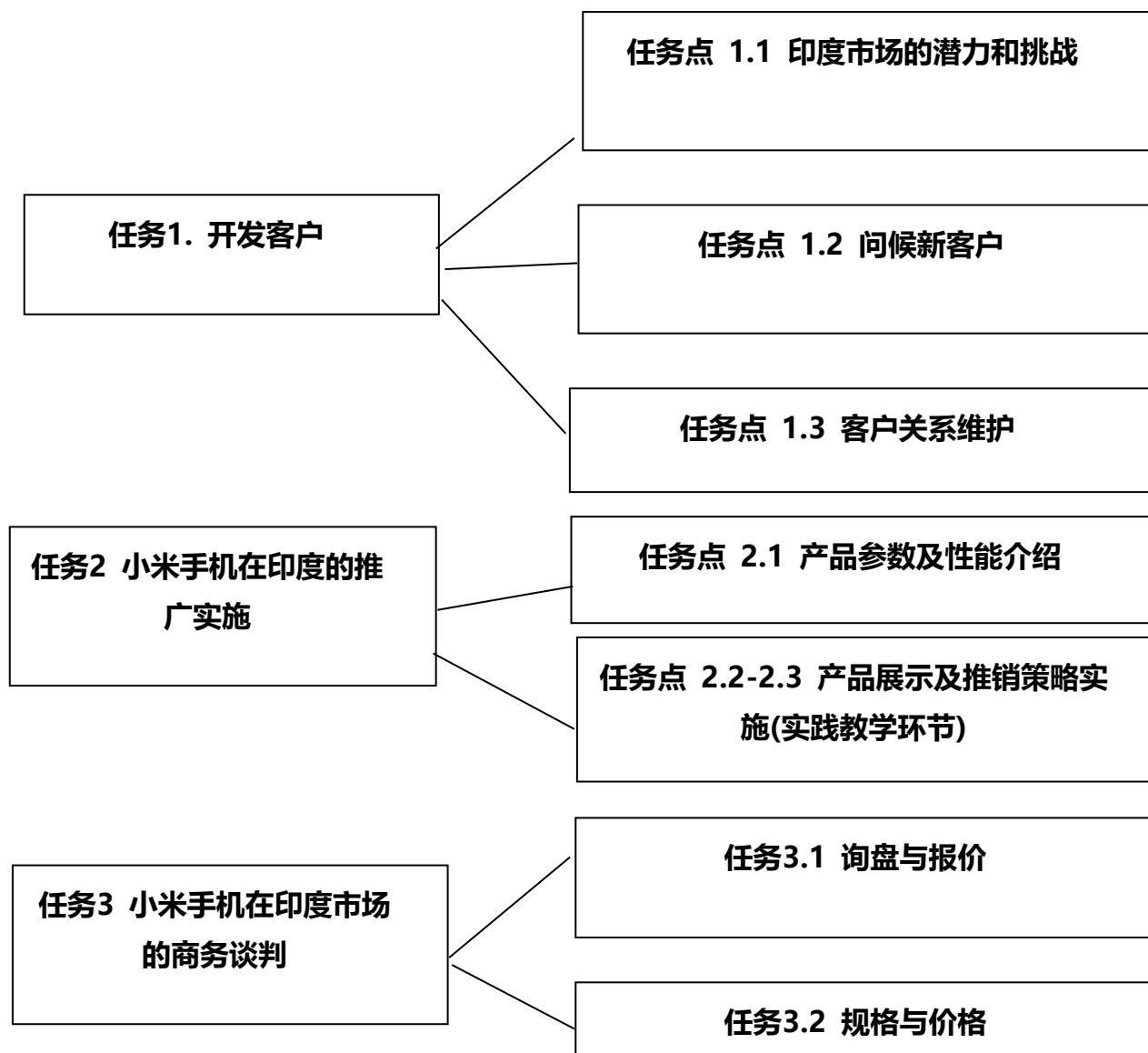


图 2 阶段性综合实训项目——小米手机印度市场推广教学内容结构图

# 目 录

<b>任务 1. 开发客户</b> .....	<b>1</b>
任务点 1.1 印度市场的潜力和挑战 (视频 1) .....	1
<b>任务 1. 开发客户</b> .....	<b>5</b>
任务点 1.2 问候新客户.....	5
<b>任务 1. 开发客户</b> .....	<b>10</b>
任务点 1.3 客户关系维护.....	10
<b>任务 2 小米手机在印度的推广实施</b> .....	<b>14</b>
任务点 2.1 产品参数及性能介绍 (视频 2) .....	14
<b>任务 2 小米手机在印度的推广实施</b> .....	<b>20</b>
任务点 2.2 产品展示及推销策略实施 (视频 3) .....	20
<b>任务 3 小米手机在印度市场的商务谈判</b> .....	<b>30</b>
任务点 3.1 询盘与报价 (视频 4) .....	30
<b>任务 3 小米手机在印度市场的商务谈判</b> .....	<b>41</b>
任务点 3.2 规格与价格.....	41

# 任务1. 开发客户

## 任务点 1.1 印度市场的潜力和挑战

<b>单元名称</b>	Unit 1 Developing Indian Clients Subtopic 1 印度市场的潜力和挑战	<b>授课学时</b>	2学时
<b>所属项目</b>	小米手机印度市场推广	<b>所属课程</b>	英语视听说III
<b>授课班级</b>	21应用英语本科某班	<b>授课时间</b>	2023年3月
<b>授课地点</b>	语音一体化实训室	<b>教学模式</b>	讲授式与合作式教学模式相结合
<b>学情分析</b>	知识和认知基础	<p>1.听力水平参差不齐。由于缺乏英语语境下的听力训练，大多数学生在听力方面存在一定的困难，听力基础参差不齐；</p> <p>2.口语表达能力相对阅读能力较弱。相对于阅读，大多数学生口语表达水平更弱；</p> <p>3.缺乏对国际商务环境的了解。尤其缺乏对印度这一细分领域市场的了解；</p> <p>4.缺乏对“一带一路”国际合作倡议及其影响的了解。</p>	<p>The figure consists of four pie charts arranged in a 2x2 grid. Each chart has a legend below it. The top-left chart shows '听力较好' (blue) at approximately 65% and '听力一般' (orange) at 35%. The top-right chart shows '口语较好' (blue) at approximately 50% and '口语一般' (orange) at 50%. The bottom-left chart shows '了解国际商务环境' (blue) at approximately 65% and '不了解国际商务环境' (orange) at 35%. The bottom-right chart shows '了解一带一路国家' (blue) at approximately 25% and '不了解一带一路国家' (orange) at 75%.</p>

	技能和实践能力	<p>1. 沟通技能有待提升：包括英语等语言能力、跨文化交际技能、表达能力；</p> <p>2. 团队协作和管理能力有待提升：协调内外部资源，通过团队合作完成任务；</p> <p>3. 数据挖掘和分析能力有待提升：掌握印度市场数据分析能力，对销售数据、用户反馈和市场趋势等信息进行分析和挖掘</p> <p>4. 产品背景知识有待积累：推广小米手机需要具备对产品和公司的深入了解和掌握，包括技术和功能特点，性能参数和售后服务等方面的知识。</p>		
教学目标	知识目标	了解印度市场的商业文化和商业习惯		
	能力目标	培养学生的市场分析能力、团队协作能力和跨文化交际能力		
	素质目标	培养学生的国际化视野、创新思维、合作精神和文化包容力		
教学重点	模拟印度市场情景，了解当地文化和消费习惯	教学难点	掌握印度市场的格局，了解印度市场的潜力	
教法	讲授法与案例分析法相结合		学法	知识检测：通过小测试、问答等方式
教学资源				

教学内容和流程		布卢姆分类学 (英语: Bloom's taxonomy)
第1课时 课堂引入 (5分钟)	引导学生回忆小米在中国市场的发展历程, 激发学生的学习兴趣和思考。	
Youtube视频播放 (20分钟)	播放印度市场的商业文化和商业习惯的相关视频, 让学生通过视听的方式了解印度市场的商业环境和消费习惯, 激发学生的跨文化交际意识。	
课堂问答 (15分钟)	通过提问的方式, 引导学生回顾所学内容, 检查学生对印度市场商业文化和商业习惯的理解程度, 加深学生对所学知识的印象。	
课堂总结 (5分钟)	总结本节课所学内容, 引导学生思考如何应对印度市场的挑战。	
第2课时 课堂引入 (5分钟)	回顾上节课所学的印度市场的商业文化和商业习惯, 引导学生思考如何在当地开拓市场。	
小组合作 (30分钟)	分组进行模拟印度市场的情景, 让学生通过合作的方式了解当地文化和消费习惯, 同时也可以通过角色扮演的方式体验印度市场的环境。教师可以给出一些指导性问题的, 引导学生进行讨论, 例如: <i>在印度市场, 消费者更看重什么方面的产品特点?</i> <i>在印度市场, 销售渠道有哪些特点?</i> <i>如何应对印度市场的文化差异?</i>	

理解  
(Comprehension)



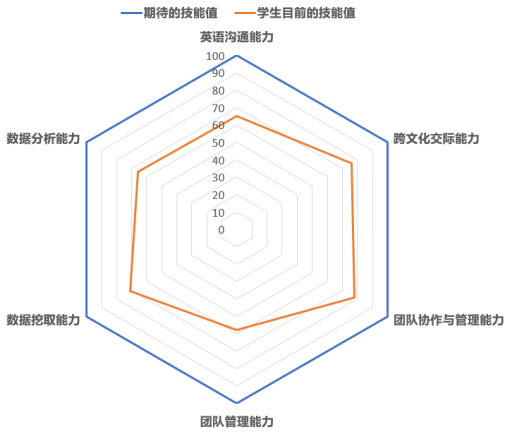

<p>小组展示 (10分钟)</p>	<p>让每个小组代表展示他们的模拟情景和讨论结果, 让其他小组了解到不同的经验和策略, 同时也可以让学生加深对印度市场的理解和认识。</p>	<pre> graph TD     A[应用 (Application)] --&gt; B[分析 (Analysis)]     B --&gt; C[评价 (Evaluation)] </pre>
<p>课堂总结和讨论 (5分钟)</p>	<p>教师对学生的展示进行总结和点评, 引导学生思考如何将所学知识应用到实践中, 同时也可以让学生分享他们在小组合作中的收获和困难, 培养学生的团队协作能力和跨文化交际能力。</p>	
<p>教学评价:</p>	<p>通过两个课时的合作式教学, 学生不仅深入了解了印度市场的文化和消费习惯, 同时也通过模拟情景和角色扮演的方式, 增强了学生的实际应用能力和团队协作能力, 还激发了学生的跨文化交际意识和市场分析能力。</p>	

# 任务1. 开发客户

## 任务点 1.2 问候新客户

<b>单元名称</b>	Unit 1 Developing Indian Clients Subtopic 2 问候新客户	<b>授课学时</b>	2学时
<b>所属项目</b>	小米手机印度市场推广	<b>所属课程</b>	英语视听说III
<b>授课班级</b>	21应用英语本科某班	<b>授课时间</b>	2023年3月
<b>授课地点</b>	语音一体化实训室	<b>教学模式</b>	角色扮演与游戏式教学模式相结合
<b>学情分析</b>	知识和认知基础	<p>1.听力水平参差不齐。由于缺乏英语语境下的听力训练，大多数学生在听力方面存在一定的困难，听力基础参差不齐；</p> <p>2.口语表达能力相对阅读能力较弱。相对于阅读，大多数学生口语表达水平更弱；</p> <p>3.缺乏对国际商务环境的了解。尤其缺乏对印度这一细分领域市场的了解；</p> <p>4.缺乏对“一带一路”国际合作倡议及其影响的了解。</p>	<p>The figure consists of four pie charts arranged in a 2x2 grid. Each chart has a legend below it. The top-left chart shows listening proficiency: '听力较好' (blue) is approximately 60% and '听力一般' (orange) is approximately 40%. The top-right chart shows speaking proficiency: '口语较好' (blue) is approximately 50% and '口语一般' (orange) is approximately 50%. The bottom-left chart shows knowledge of the international business environment: '了解国际商务环境' (blue) is approximately 60% and '不了解国际商务环境' (orange) is approximately 40%. The bottom-right chart shows knowledge of the Belt and Road Initiative: '了解一带一路国家' (blue) is approximately 30% and '不了解一带一路国家' (orange) is approximately 70%.</p>



	技能和实践能力	<p>1. 沟通技能有待提升：包括英语等语言能力、跨文化交际技能、表达能力；</p> <p>2. 团队协作和管理能力有待提升：协调内外部资源，通过团队合作完成任务；</p> <p>3. 数据挖掘和分析能力有待提升：掌握印度市场数据分析能力，对销售数据、用户反馈和市场趋势等信息进行分析和挖掘</p> <p>4. 产品背景知识有待积累：推广小米手机需要具备对产品和公司的深入了解和掌握，包括技术和功能特点，性能参数和售后服务等方面的知识。</p>	
教学目标	知识目标	学生能够掌握在印度市场推广产品时的会见新客户的礼仪和用语，了解印度文化和商业习惯	
	能力目标	学生能够运用所学知识，进行跨文化交际，提高自己的英语口语表达能力和团队协作能力	
	素质目标	学生能够尊重和理解不同的文化和习惯，增强国际化视野和全球化意识	
教学重点	学习在印度市场推广产品时的礼仪和用语 掌握印度文化和商业习惯	教学难点	准确运用印度商业用语 了解印度市场的文化和习惯
教法	互动式教学法	学法	角色扮演与游戏
教学资源			

教学内容和流程	
第1课时 课前导入 (5分钟)	1.介绍印度市场的概况，介绍小米手机在印度市场的推广情况； 2.让学生讨论在印度市场推广产品需要注意哪些礼仪和用语。
活动1:角色扮演 (20分钟)	1.学生分组，每组分配不同的角色（小米推广员和印度客户）； 2.学生根据教师提供的角色背景和情景，在规定的时间内用英语进行角色扮演，模拟会见新客户的过程； 3.教师可以在过程中指导学生，鼓励学生使用课上学习到的印度文化和商业习惯，进行跨文化交际。
活动2: 游戏环节 (15分钟)	1.老师在课堂上制作一个游戏，让学生根据所学知识进行选择，如何与印度新客户进行沟通； 2.游戏的难度逐渐增加，让学生能够逐渐掌握会见新客户的礼仪和用语。
课堂总结 (5分钟)	1.学生结合自己的角色扮演和游戏体验，总结在印度市场推广产品时需要注意的礼仪和用语； 2.老师进行点评和指导。



<p>第2课时 课堂引入 (5分钟)</p>	<p>1.复习上一堂课的内容, 询问学生们对于印度市场推广的会见新客户的礼仪和用语掌握情况。 2.引入本节课的主题: 如何在印度市场推广产品时与客户保持良好的沟通和合作关系。</p>
<p>重点难点 (30分钟)</p>	<p><u>印度文化与商业习惯</u>: 通过介绍印度的宗教、语言、风俗和商业环境等方面, 帮助学生们更好地理解印度文化与商业习惯, 并掌握与印度客户进行沟通时的基本礼仪和用语。 <u>如何与客户保持良好的沟通</u>: 教授学生们在与印度客户进行沟通时需要注意的语言表达和交流技巧, 如尊重对方文化、了解对方需求、尊重对方时间等等。 <u>小组分工合作</u>: 将学生分成若干小组, 在模拟印度市场推广产品的情境中, 每个小组扮演不同的角色 (推广员、客户等), 通过互动交流和角色扮演的的方式, 加深对于印度市场文化和商业习惯的理解和应用, 同时锻炼团队协作和跨文化交际能力。</p>
<p>课堂总结 (5分钟)</p>	<p>1.对于本节课所学内容进行概括和总结; 2.强调学生们需要在实际情境中多加练习, 不断提高自己的跨文化交际能力和团队协作能力。</p>

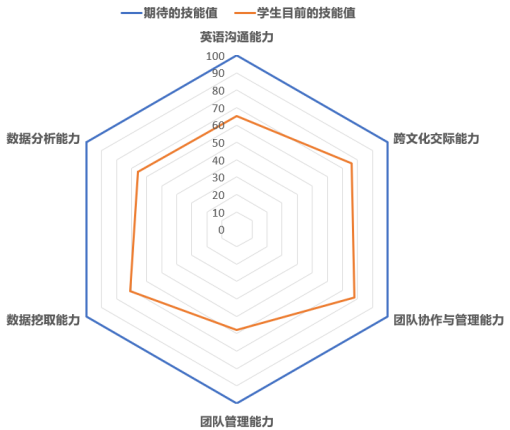


<p>课后作业（5分钟）</p>	<p>给学生们布置小组作业，要求他们需要在课后通过网络等渠道，查阅更多有关印度市场的商业文化和商业习惯的相关资料，进行深入学习和研究。提醒学生们下一堂课的主题，即在印度市场推广产品时如何维系已经建立关系的客户。</p>	
<p>教学评价：</p>	<p>以上两个课时的教学设计充分考虑了学生的学习需求和实际情况，通过引入印度市场推广的会见新客户的礼仪和用语，引入本节课的主题。重点难点部分清晰明了，通过介绍印度文化与商业习惯和如何与客户保持良好的沟通，让学生掌握了在印度市场推广产品时需要注意的基本礼仪和用语，以及语言表达和交流技巧，具有很强的实用性。小组分工合作部分通过互动交流和角色扮演的方式，加深了对于印度市场文化和商业习惯的理解和应用，同时锻炼了学生的团队协作和跨文化交际能力。</p>	

# 任务1. 开发客户

## 任务点 1.3 客户关系维护

<b>单元名称</b>	Unit 1 Developing Indian Clients Subtopic 3 客户关系维护	<b>授课学时</b>	2学时
<b>所属项目</b>	小米手机印度市场推广	<b>所属课程</b>	英语视听说III
<b>授课班级</b>	21应用英语本科某班	<b>授课时间</b>	2023年3月
<b>授课地点</b>	语音一体化实训室	<b>教学模式</b>	角色扮演与游戏式教学模式相结合
<b>学情分析</b>	知识和认知基础	<p>1.听力水平参差不齐。由于缺乏英语语境下的听力训练，大多数学生在听力方面存在一定的困难，听力基础参差不齐；</p> <p>2.口语表达能力相对阅读能力较弱。相对于阅读，大多数学生口语表达水平更弱；</p> <p>3.缺乏对国际商务环境的了解。尤其缺乏对印度这一细分领域市场的了解；</p> <p>4.缺乏对“一带一路”国际合作倡议及其影响的了解。</p>	<p>The figure consists of four pie charts arranged in a 2x2 grid. Each chart has a legend below it. The top-left chart shows listening proficiency: '听力较好' (blue) is approximately 65%, and '听力一般' (orange) is approximately 35%. The top-right chart shows speaking proficiency: '口语较好' (blue) is approximately 50%, and '口语一般' (orange) is approximately 50%. The bottom-left chart shows knowledge of the international business environment: '了解国际商务环境' (blue) is approximately 65%, and '不了解国际商务环境' (orange) is approximately 35%. The bottom-right chart shows knowledge of the Belt and Road Initiative: '了解一带一路国家' (blue) is approximately 25%, and '不了解一带一路国家' (orange) is approximately 75%.</p>

	技能和实践能力	<p>1. 沟通技能有待提升：包括英语等语言能力、跨文化交际技能、表达能力；</p> <p>2. 团队协作和管理能力有待提升：协调内外部资源，通过团队合作完成任务；</p> <p>3. 数据挖掘和分析能力有待提升：掌握印度市场数据分析能力，对销售数据、用户反馈和市场趋势等信息进行分析和挖掘</p> <p>4. 产品背景知识有待积累：推广小米手机需要具备对产品和公司的深入了解和掌握，包括技术和功能特点，性能参数和售后服务等方面的知识。</p>	
教学目标	知识目标	<p>了解小米在印度市场维护客户关系的策略和措施；</p> <p>掌握与客户关系管理相关的商务英语词汇和表达方式；</p> <p>了解印度市场的文化差异和商业习惯。</p>	
	能力目标	<p>提高学生的听说能力，能够听懂和口头表达客户关系管理相关的英语；</p> <p>培养学生的跨文化沟通能力，能够在印度市场与客户进行有效沟通；</p> <p>增强学生的解决问题能力，能够分析客户需求并提供有效解决方案。</p>	
	素质目标	<p>培养学生的国际视野和跨文化意识，增强国际竞争力；</p> <p>培养学生的创新意识和团队合作精神；</p> <p>培养学生的自我学习能力和信息获取能力。</p>	
教学重点	<p>小米在印度市场维护客户关系的策略和措施；</p> <p>商务英语听说能力的提高；</p> <p>印度市场的文化差异和商业习惯的了解。</p>	教学难点	<p>听力水平参差不齐，如何针对不同的学生制定听力训练计划；</p> <p>学生缺乏对国际商务环境的了解，如何引导学生主动获取信息；</p> <p>学生缺乏对“一带一路”国际合作倡议及其影响的了解，如何在课程中融入相关知识点。</p>

教法	翻转课堂教学法	学法	合作学习法
教学资源			

第1课时 课前导入 (5分钟)	通过播放视频或展示图片，引入本节课的主题：小米手机在印度市场的客户关系管理，并让学生简单描述他们对小米手机在印度市场的了解。
翻转课堂 (15分钟)	教师在课前准备好相关材料，让学生在课前自主学习，包括阅读相关文章和观看相关视频。学生在学习完成后，可以通过在线平台进行交流和讨论，提高学生的自主学习和协同学习能力。
合作学习 (15分钟)	将学生分成小组，让学生在小组内讨论小米手机在印度市场的客户关系管理策略和成功经验，并提出针对印度市场的客户关系管理建议。教师在其中设立一个角色，以帮助学生更好地理解并模拟相关情景。
角色扮演 (10分钟)	让学生在小组内进行角色扮演，模拟小米手机在印度市场中的客户关系管理情景，提高学生的口语表达能力和创新意识，并加深学生对相关知识的理解。教师对本节课所学知识进行总结和反思。
第2课时 课堂引入 (5分钟)	老师将上一节课学生的课堂笔记和讨论结果呈现出来，引导学生对小米在印度市场维护客户关系的措施进行复习，确认学生对上一节课所学内容的掌握情况。

知识输入 (10分钟)	老师向学生介绍“一带一路”倡议，并讲解其在国际贸易中的作用，引导学生了解其在印度市场中的影响。
合作学习 (15分钟)	老师将学生分成小组，每组5人，要求学生就小米在印度市场维护客户关系的措施和“一带一路”倡议对小米在印度市场中的影响进行小组讨论。每个小组派出一名代表就小组的讨论结果进行汇报。 老师鼓励学生相互合作、探讨和协作，增强学生的团队意识和沟通能力。
翻转课堂活动 (15分钟)	在课前，老师已经布置了一个翻转课堂的作业，要求学生观看一段有关印度市场的营销视频。老师要求学生根据这个视频中的内容，结合本节课所学，撰写一篇短文，分析小米在印度市场中的竞争优势和客户关系维护策略，并将短文上传至教学平台，供老师和其他学生进行评估和反馈。 老师提供必要的指导和支持，鼓励学生独立思考和自主学习。
教学评价：	本教案融合了翻转课堂教学法和合作学习法，充分调动了学生的学习积极性和参与度，提高了学生的学习效果和学习乐趣。同时，通过引导学生关注国际商务环境和“一带一路”国际合作倡议，增强了学生的国际化视野和文化意识。



## 任务2 小米手机在印度的推广实施

### 任务点 2.1 产品参数及性能介绍

<b>任务名称</b>	Unit 2 Promotion Subtopic 1 Product presentations		<b>授课学时</b>	2学时
<b>所属项目</b>	小米手机印度市场推广		<b>所属课程</b>	英语视听说III
<b>授课班级</b>	21应用英语本科某班		<b>授课时间</b>	2023年3月
<b>授课地点</b>	语音一体化实训室		<b>教学模式</b>	线上线下混合式教学
<b>学情分析</b>		已掌握	待提高	
	知识和技能基础	学生已了解智能手机基本性能的相关词汇和表达，能进行简单的智能手机产品介绍。	更深入了解小米手机的特性、功能以及公司背景，掌握相关词汇和表达，了解如何有效的进行产品介绍。	
	认知和实践能力	掌握销售中常见的用词和表达；具备介绍产品参数、描述产品性能的口语表达认知和能力。	熟悉产品的性能和参数，并且能用英文流利的进行产品介绍，提高英语口语表达能力和有效沟通能力，用专业度赢得客户信任。	

	学习特点	1. 习惯被动接收信息，搜索能力和自主自学能力有所欠缺； 2. 在语言输入过程中习惯生硬地照搬，导致语言输出时背稿痕迹较重；	
教学目标	知识目标	1.了解小米手机性能和参数等相关词汇； 2.掌握销售中常见的用词与表达； 3.学习如何有效的进行产品介绍；	
	能力目标	1.提高搜索能力和自主学习能力； 2.提高英语口语表达能力； 3.提高有效沟通能力；	
	素质目标	1.提高服务意识； 2.具备较强的交际与沟通能力； 3.提高商务礼仪修养；	
教学重点	1. 了解如何做好产品介绍，有效且准确地表达产品相关特性和功能； 2. 掌握如何通过问问题的方式引导对话进行；	教学难点	思考如何进行有效沟通，通过与顾客互动建立良好的关系；  思考如何通过专业度获得顾客信任；
教法	任务型教学法、问题驱动教学法、情境教学法、作品导向型教学法等	学法	自主学习法、探究学习法、合作学习法等

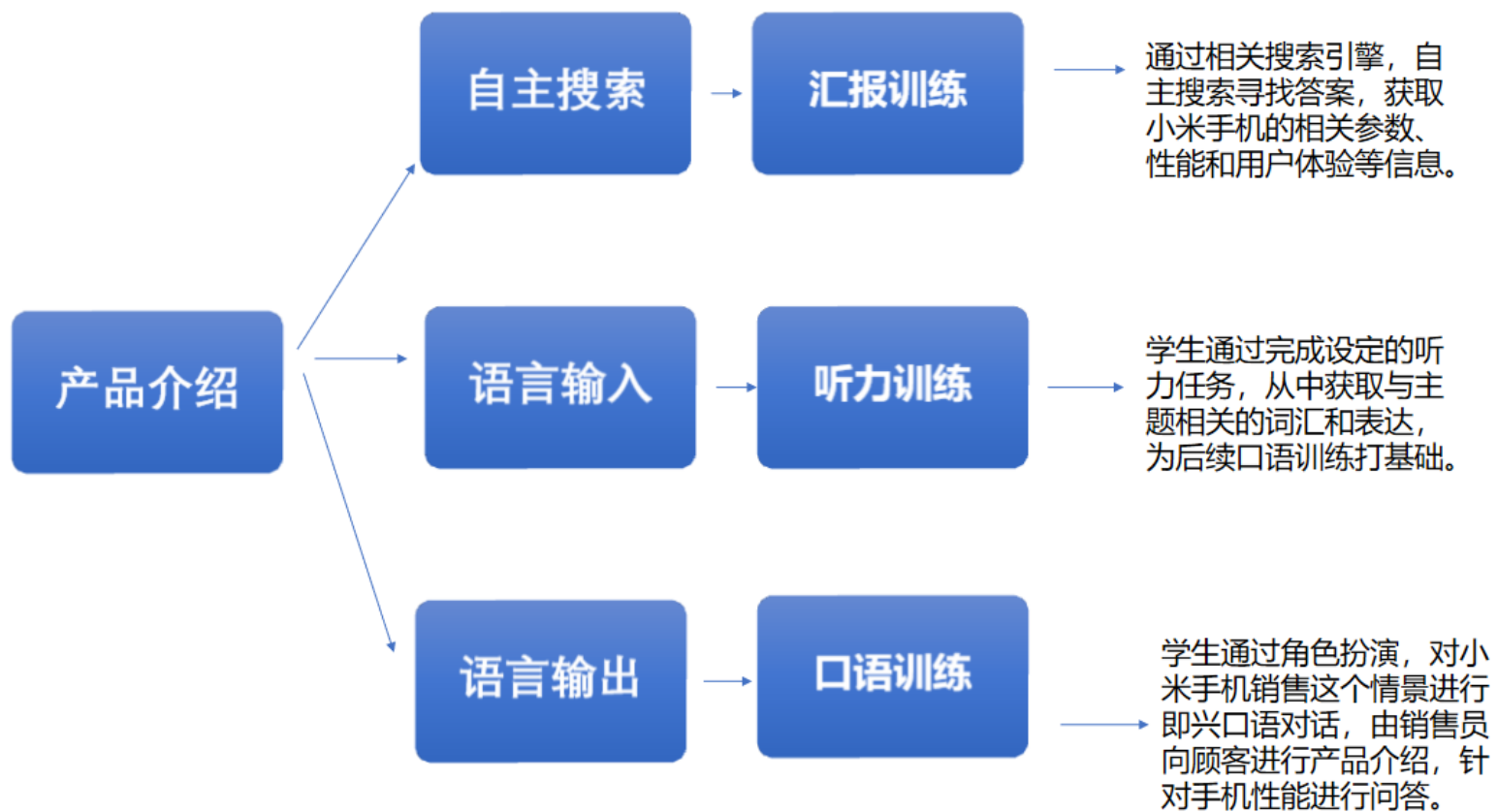
教学资源

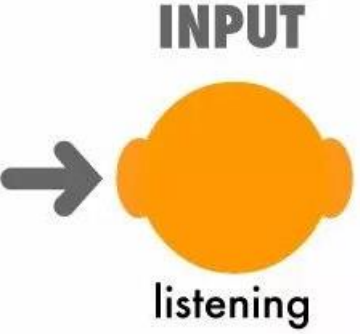


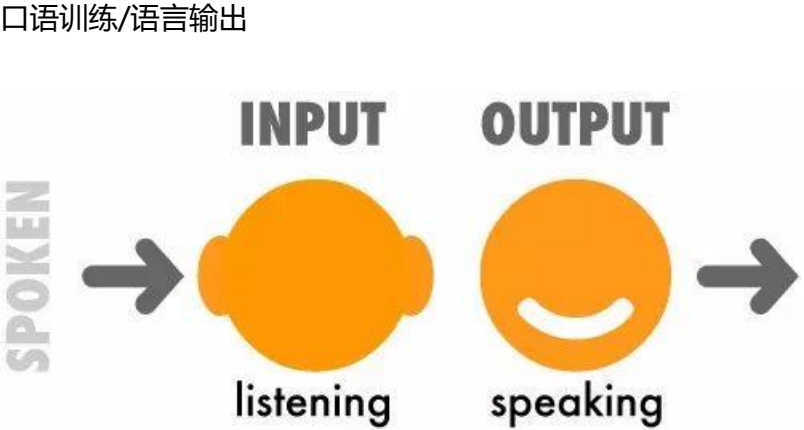
Microsoft Bing



教学过程思维导图



教学内容和流程		
第1课时 课堂引入 (5分钟)	小组讨论: 1. 你对小米公司的了解; 2. 你对小米手机的了解;	<p>听力训练/语言输入</p> 
活动1: 听力训练 (20分钟)	1. 听力材料: 小米手机发布会, 通过此听力任务, 了解小米手机的特性、功能、优势和卖点; 精听训练: 掌握提取文章重要信息细节的技巧; 2. 听力材料: 手机销售对话, 学生通过完成设定的听力任务, 从中获取与主题相关的词汇和表达, 为后续口语训练打基础; 复述训练: 能够理解所听材料, 并较好地用自己的语言进行口头复述;	
活动2: 探究式活动 (15分钟)	1. 通过相关搜索引擎, 自主搜索寻找答案, 获取小米手机的相关参数、性能和用户体验等信息; 提高学生搜索能力和自主学习能力; 2. 学生通过presentation等方式在课堂中进行分享交流, 提高学生信息整合能力和表达能力;	
课堂总结 (5分钟)	1. 老师提供搜索信息的方法和资源; 2. 老师针对学生汇报进行点评和指导。	
第2课时 课堂热身 (5分钟)	讨论: 1. 购买智能手机前需要考虑的因素? 2. 购买智能手机时会问销售员哪些问题?	

<p>活动1 (15分钟)</p>	<p>产品介绍: 学生自选一款小米手机型号, 自主搜索产品相关信息, 对产品进行完整描述介绍;</p>	<p>口语训练/语言输出</p> 
<p>活动2 (20分钟)</p>	<p>情景对话: 两人为一组, 一人扮演销售员, 一人扮演顾客, 由销售员向顾客进行产品介绍, 针对手机性能进行问答, 例如: 电池续航、像素、内存、操作方法等;</p>	
<p>课堂总结 (5分钟)</p>	<p>思考如何有效的进行产品介绍; 思考如何通过问问题的方式引导对话进行, 并融入到实际对话中; 加强口语训练, 提高英语口语表达能力;</p>	
<p>课后作业</p>	<p>角色扮演, 两人为一组继续完善活动2的口语训练, 并录制视频提交作业。</p>	
<p>教学评价</p>	<p>学生在口语训练中习惯生硬地照搬, 死记硬背, 背稿痕迹较重, 这样不利于提高语言表达能力, 也不能准确考查学生口语水平。因此在口语教学中应循序渐进, 训练应从句型到一句话, 再到一段话逐步加大难度, 利用关键词和信息点作为提醒完成完整的语言表达, 进而进行即兴口语对话。</p>	

## 任务2 小米手机在印度的推广实施

### 任务点 2.2 产品展示及推销策略实施

<b>任务名称</b>	Unit 2 Promotion Subtopic 2-3 Product Demonstration and Promotion Strategy		<b>授课学时</b>	4学时
<b>所属项目</b>	小米手机印度市场推广		<b>所属课程</b>	英语视听说III
<b>授课班级</b>	21应用英语本科某班		<b>授课时间</b>	2023年3月
<b>授课地点</b>	语音一体化实训室		<b>教学模式</b>	线上线下混合式教学
<b>学情分析</b>		已掌握	待提高	
	知识和技能基础	经调查问卷和任务2.1的作业反馈，了解大多数学生已经掌握了基本的产品介绍词汇、表达的相关知识，也掌握了从微观上对产品参数进行详细介绍的知识和能力。	向意向客户从宏观上进行产品推广及推广时遇到阻力的处理方式不够成熟。	
	认知和实践能力	1. 通过前一个项目的学习，具有将客户转化为意向客户的认知和能力。 2. 具备介绍产品相关参数、描述产品性能的口语表达认知和能力。	3.整体对产品进行推广的能力有待提高。 4.理解客户需求，与客户共情，从而引导客户实施购买行为的能力有待提高。	

	学习特点	3. 推广时表现力和共情力不足、热衷语言能力方面的习得，对于营销方面能力的获得不甚积极主动。 4. 喜欢借助微课、学习视频等网络资源学习。	
教学目标	知识目标	1.学习如何做好产品展示； 2.掌握销售中常见的用词与表达； 3.学习如何应对销售中顾客的推辞； 4.掌握成功销售的有效策略；	
	能力目标	1.掌握商品推销能力； 2.提高英语口语表达能力； 3.提高有效沟通能力； 4.培养解决问题的能力；	
	素质目标	1.提升职业素养； 2.具备较强的应变能力； 3.提高商务礼仪修养；	
教学重点	1. 了解如何做好产品展示，将潜在顾客转化为现实顾客； 2. 掌握产品推销的技巧，强调产品优势而不仅是产品特点； 3. 掌握如何引导有效的销售对话；	教学难点	1. 思考如何获得顾客信任； 2. 了解销售中常见的顾客推辞话术，并学会如何应对；
教法	任务型教学法、问题驱动教学法、情境教学法、作品导向型教学法等	学法	自主学习法、探究学习法、合作学习法等



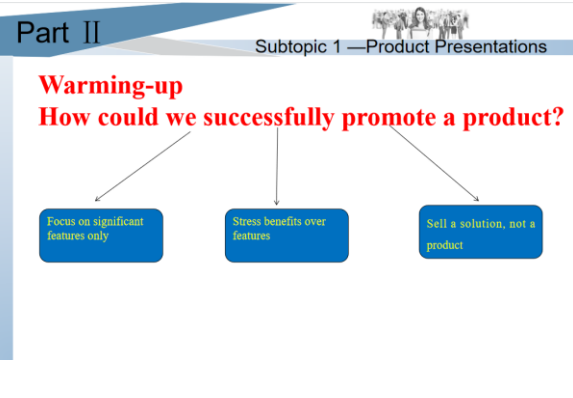
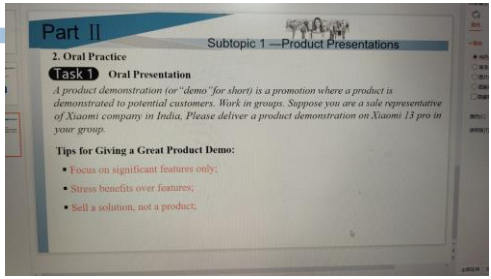
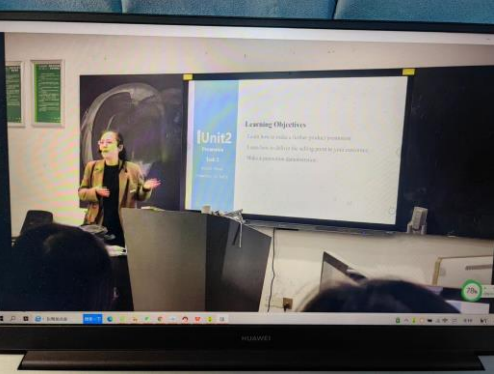
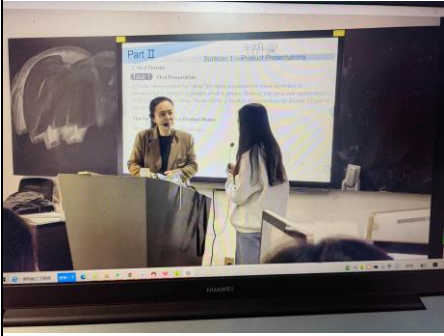
<p>教学资源</p>	
<p>教学过程思维导图</p>	 <p><b>产品推广</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li><b>课前 研</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>教师：通过跟踪和统计，确定从产品展示和推销策略两方面进行教学设计及实践教学。</li> <li>学生：通过线上资源自学和探究产品展示及推销策略的优秀案例。</li> </ul> </li> <li><b>课中 促</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>通过对学生进行产品优势强化、卖点强化及销售沟通技巧相关的听力内容的输入与引导，促使学生掌握与产品展示及运用推销策略进行有效推销的实践能力。</li> </ul> </li> <li><b>课后 用</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>通过角色扮演，让学生完成在小米产品推广过程中进行产品展示及销售策略的实际运用，实现小米手机在印度市场的营销和推广。</li> </ul> </li> </ul>

## 教学过程——课前“研”

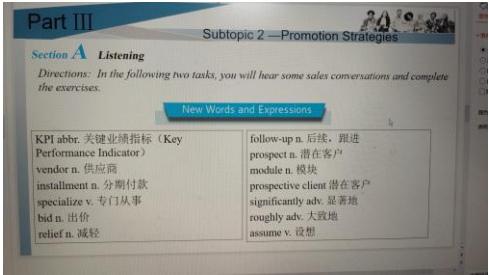
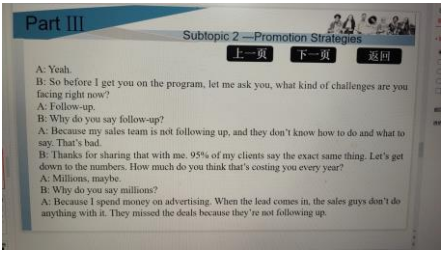
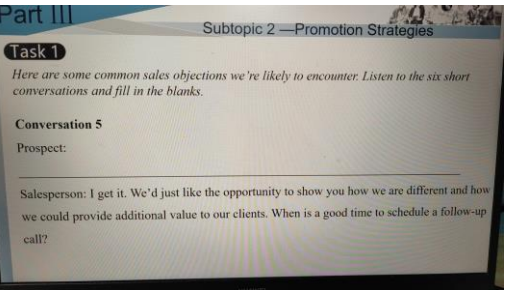
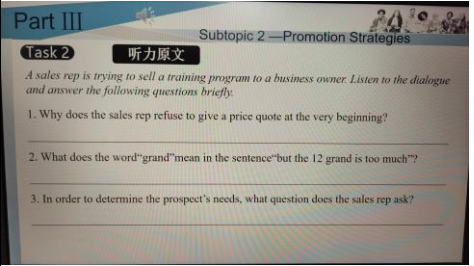
教学内容	学生活动	教学资源	
<p><b>研</b></p> <p>1. 学习如何做好产品展示;</p> <p>2.掌握销售中常见的用词与表达;</p> <p>3.学习如何应对销售中顾客的推辞;</p> <p>4.掌握成功销售的有效策略;</p>	<p>1. 接收信息, 登陆课程平台完成课前任务;</p> <p>2. 登陆平台网站, 搜索优秀的产品展示案例;</p> <p>3. 收集产品展示案例中的相关词汇、短语及句子表达;</p> <p>4. 积极思考, 总结和反思在遇到与平台案例类似问题时如何处理。</p>		
	<p><b>教师活动</b></p>	<p><b>学生搜集与小米手机相关的信息资源</b></p>	<p><b>搜索英文推广视频资源</b></p>
	<p>1. 微信和学习通发布任务、案例、视频;</p> <p>2. 登陆后台收集数据, 关注学生学习进程;</p> <p>3. 根据学生情况修改、确定教学素材和教学设计;</p> <p>4. 将学生进行分组, 为课堂任务展开做好准备。</p>		
<p><b>设计意图</b></p>	<p>1. 拓展教学时空, 充分发挥学生与网络之间的联系与互动;</p> <p>2. 采集学生课前研学情况数据, 确定重点难点的教学设计。</p>		



## 教学过程——课中“促”

教学内容	学生活动	教学资源	
<p style="text-align: center;"><b>促</b></p> <p style="text-align: center;"><b>(口语实践教学)</b></p> <p style="text-align: center;"><b>(45 分钟)</b></p> <p>1. 学习产品展示相关口语表达; (10分钟)</p>	<p>1. 学习手机展示相关口语的表达;</p> <p>2. 分组进行小米手机展示的角色扮演;</p> <p>3. 小组用英文互评展示成果</p>		
<p>2. 分组进行小米手机展示的角色扮演; (30分钟)</p> <p>3. 小组用英文互评展示成果。(5分钟)</p>	<p style="text-align: center;"><b>教师活动</b></p> <p>1.教授学生与手机展示相关口语表达;</p> <p>2.设计教学实践情境, 设定推广市场为印度市场, 推广产品为小米手机13PRO;</p> <p>3.组织学生角色扮演并进行实践教学成果互评;</p> <p>4.点评各小组的角色扮演</p>	<p style="text-align: center;"><b>学生头脑风暴</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>口语任务的要求</b></p> 
<p style="text-align: center;"><b>设计意图</b></p>	<p>3.学生参与课堂设计和组织, 在任务中开启课堂, 培养学生团队意识, 课堂主人翁的意识;</p> <p>4. 学生自评、互评、平台数据测评、行业参评, 多元评价促学促教。</p>		

## 教学过程——课中“促”

教学内容	学生活动	教学资源	
<p style="text-align: center;"><b>促</b></p> <p style="text-align: center;"><b>任务2.2</b></p> <p style="text-align: center;"><b>(听力实践教学)</b></p> <p style="text-align: center;"><b>(45 分钟)</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>听短对话、长对话及观看视频；并用自己的语言复述视频大意；</li> <li>学习听力材料中关于推销遇阻的处理方式及表达；</li> <li>学习产品推销过程中的价格谈判方式和表达；</li> <li>完成相关听力练习。</li> </ol>		
<ol style="list-style-type: none"> <li>听短对话、长对话及观看视频；（15分钟）</li> <li>学习成功销售的有效策略；（10）</li> <li>完成听力练习。（20分钟）</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>教师活动</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>讲解听力生词并播放听力原文，</li> <li>与学生一起观看英文教学视频；</li> <li>各小组随机抽取学生对英文教学视频进行复述；</li> <li>对视频中的专业英文词汇、短语及句型表达进行讲解。</li> <li>核对视频练习答案。</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>销售策略相关表达的学习</b></p> 	<p style="text-align: center;"><b>学习听力原文</b></p> 
<p style="text-align: center;"><b>设计意图</b></p>		<p style="text-align: center;"><b>听力训练材料</b></p>	<p style="text-align: center;"><b>听力训练材料</b></p>
<ol style="list-style-type: none"> <li>学生参与课堂设计和组织，在任务中开启课堂，培养学生团队意识，课堂主人翁的意识；</li> <li>学生自评、互评、平台数据测评、行业参评，多元评价促学促教。</li> </ol>			



## 教学过程——课中“促”

教学内容	学生活动	教学资源	
<p><b>促</b></p> <p><b>(口语实践教学)</b></p> <p><b>(45 分钟)</b></p> <p>4.学习推销策略相关口语表达; (10)</p> <p>5.分组进行小米手机展示及推销策略的角色扮演; (30)</p> <p>6.小组用英文互评展示成果。(5)</p>	<p>4.学习推销策略相关口语的表达;</p> <p>5. 分组进行小米手机展示及推销策略的角色扮演;</p> <p>6.小组用英文互评展示成果</p>		
<p>4.学习推销策略相关口语表达; (10)</p> <p>5.分组进行小米手机展示及推销策略的角色扮演; (30)</p> <p>6.小组用英文互评展示成果。(5)</p>	<p><b>教师活动</b></p> <p>1.教授学生与推销策略相关口语表达;</p> <p>2.继续沿用已构建的教学实践情境,完整呈现在印度向当地人推广小米手机13PRO,并成功达成营销目的;</p> <p>3.组织学生角色扮演并进行实践教学成果互评;</p> <p>4.点评各小组的角色扮演</p>	<p><b>学生回答课堂问题</b></p> 	<p><b>学生分组进行角色扮演</b></p> 
<p><b>设计意图</b></p>	<p>3.学生参与课堂设计和组织,在任务中开启课堂,培养学生团队意识,课堂主人翁的意识;</p> <p>4.学生自评、互评、平台数据测评多元多维评价促学促教。</p>		

## 教学过程——课后“用”

教学内容	学生活动	教学资源	
<p><b>用</b></p> <p>1. 学生分小组进行角色扮演的练习，</p> <p>2. 产品展示视频录制。</p> <p>3. 推销策略过程视频录制</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 学生分小组、找搭档对产品展示及推销策略进行角色扮演的练习。</li> <li>2. 将练习成果录制视频。</li> <li>3. 将成果视频作业发布到微信群或者学习通上。</li> <li>4. 互相讨论、学习、总结。</li> </ol>		
	<p><b>教师活动</b></p>	<p>学生网上搜索更多与小米手机相关的资料</p>	
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 根据微信群视频内容及学习通后台数据反馈,对完成情况欠佳的学生情况进行跟进,从兴趣和能力双入手,给予分层指导;</li> <li>2. 在微信群查看学生自主学习情况,并根据学生需求,有针对性的给予信息回馈。</li> </ol>		
		<p>微信群布置课后任务</p>	
<p><b>设计意图</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 合理利用有效充裕的课后时间,完成拓展任务,强化重难点,实现技能提升;</li> <li>2. 分层指导,保证同步学习进度,增强学生的学习自信心。</li> </ol>		

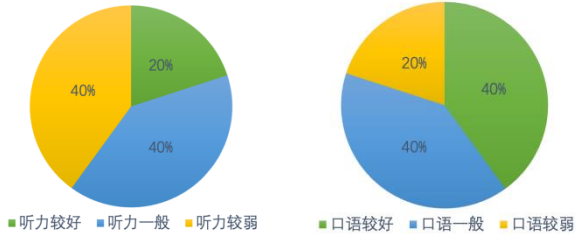
## 课后反思

1. 基于微信、学习通、各大网络课堂平台，保障了线上线下混合式教学。
2. 通过分组学习实践，互动交流等方式拉近学生之间的学习差距；组间互相评比，激发学生学习兴趣，彰显学生学习主体。
3. 结合企业推广、营销常规流程及商务礼仪素养的培养，最大限度地培养学生岗位职业能力。
4. 在学习过程中，个别学生在小组中配合不够默契，合作探究能力有待提高。




## 任务3 小米手机在印度市场的商务谈判

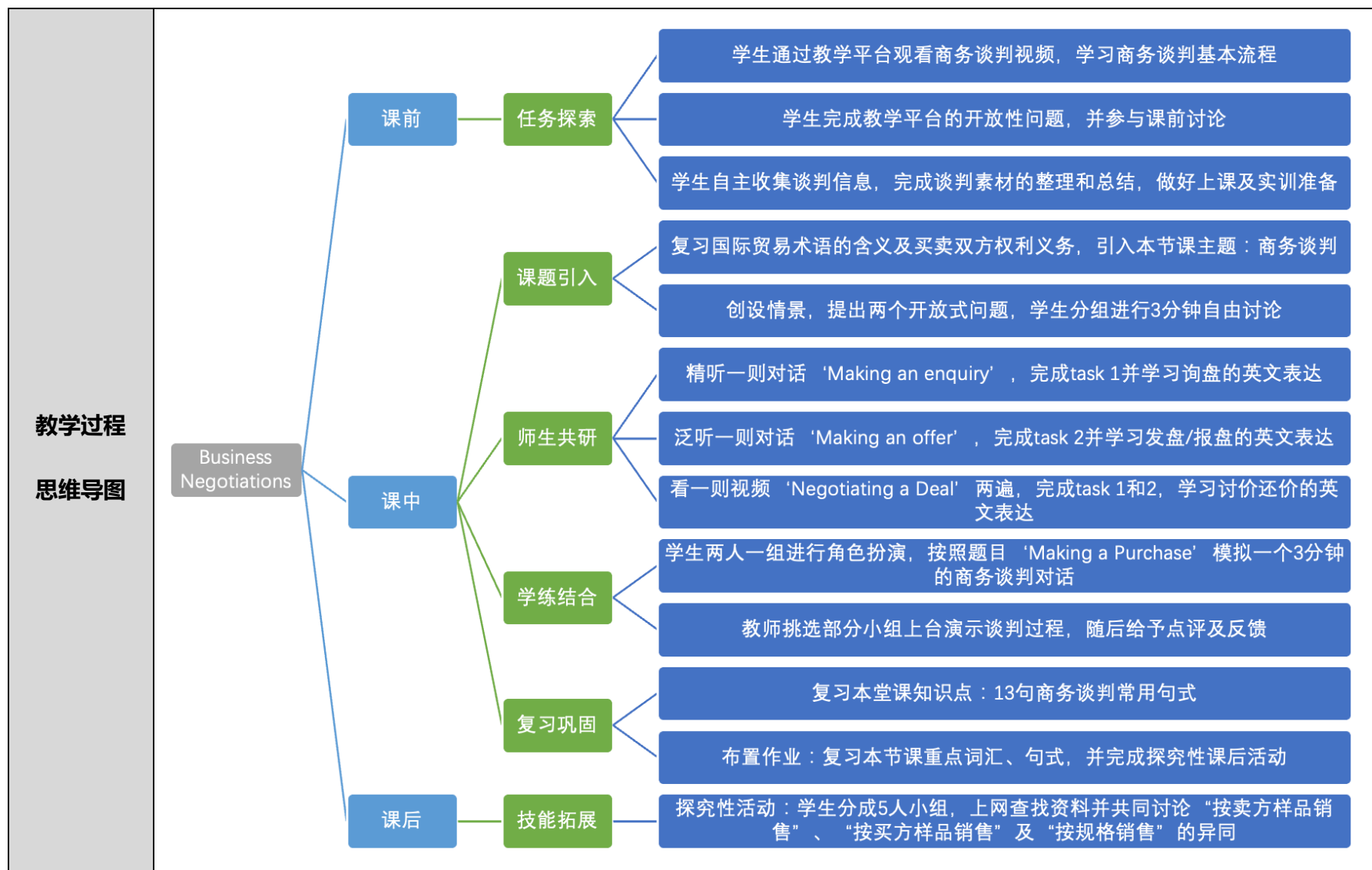
### 任务3.1 询盘与报价

<b>单元名称</b>	Unit 3 Business Negotiations 商务谈判 Subtopic 1 Enquiries and Offers 询盘与报价	<b>授课学时</b>	2学时
<b>所属项目</b>	小米手机印度市场推广	<b>所属课程</b>	英语视听说III
<b>授课班级</b>	21应用英语本科某班	<b>授课时间</b>	2023年3月
<b>授课地点</b>	语音一体化实训室	<b>教学模式</b>	讲授式与合作式教学模式相结合
<b>学情分析</b>	<p>知识和认知基础</p> <p>1. 听力水平良莠不齐。由于缺乏沉浸式语言环境及模拟商务情境下的听力训练,大多数学生在听力方面存在困难,听力基础参差不齐,快速理解和反应能力较差;</p> <p>2. 口语表达能力较弱。相对于阅读,大多数学生口语表达水平更弱;尤其对商务谈判中的英语话术表达知之甚少;</p>	 <p>■ 听力较好 ■ 听力一般 ■ 听力较弱      ■ 口语较好 ■ 口语一般 ■ 口语较弱</p>	

		<p>3. 缺乏对国际贸易知识与技能的熟练掌握。对于贸易术语、询盘、发盘、还盘、成交等知识还未能熟练运用;</p> <p>4. 缺乏对“一带一路”国际合作倡议及其影响的了解。</p>	 <p>■ 了解相关国际贸易知识 ■ 不了解相关国际贸易知识</p> <p>■ 了解“一带一路”政策 ■ 不太了解“一带一路”政策</p>
	<p>技能和实践能力</p>	<p>1. 商务英语沟通技能有待提升：包括英语对话理解能力、口语表达能力、跨文化交际技能;</p> <p>2. 团队协作和管理能力有待提升。学生需协调内外部资源，通过团队合作完成任务;</p> <p>3. 临场表现及应变能力有待提升。面对谈判桌上复杂的形势，学生需迅速理解对方真实意图并做出应变策略;</p> <p>4. 商务谈判技巧有待掌握。学生需了解基本谈判原则及谈判技巧，并将其灵活运用在模拟商务谈判</p>	 <p>— 期待技能 — 学生目前技能</p> <p>商务英语沟通能力</p> <p>临场应变能力</p> <p>国际贸易知识运用能力</p> <p>谈判能力</p> <p>团队合作能力</p>

		中。	
<b>教学目标</b>	知识目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 学习商务谈判的新词汇;</li> <li>2. 评估市场情况, 以合理的价格购买;</li> <li>3. 学习如何在正式的商务谈判中取得成功以及相关的策略。</li> </ol>	
	能力目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 提高学生的听力理解能力;</li> <li>2. 提高学生的口语和沟通能力。</li> </ol>	
	素质目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 培养学生的国际化视野和文化包容力;</li> <li>2. 提高学生的合作精神和团队意识;</li> <li>3. 培养学生的临场反应能力及应变能力。</li> </ol>	





<b>教学重点</b>	1. 理解商务谈判中询盘和报价的听力表达。 2. 完成广交会上的简单口译，学会快速解决问题。 3. 理解视频 ‘ <i>Negotiating a Deal</i> ’ 内容。	<b>教学难点</b>	1.提高沟通能力和听力理解能力； 2. 试着熟练地进行商务谈判情景表演； 3. 试着运用谈判技巧与原则,与对手达成对己方有利的协议。
<b>教法</b>	以学生为中心的教学法、交际法、任务型教学法、情境教学法	<b>学法</b>	场景模拟、角色扮演、利用多媒体进行信息收集
<b>教学资源</b>			

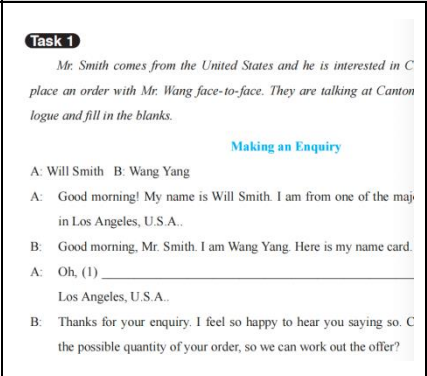
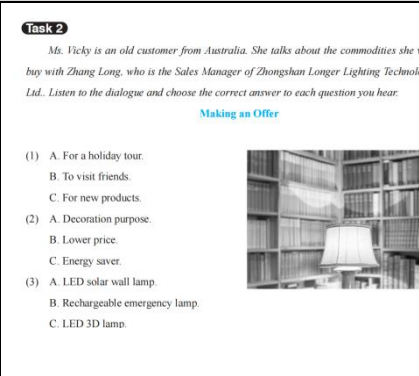
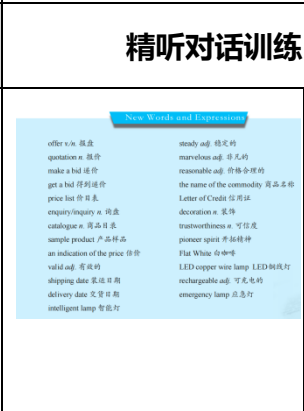
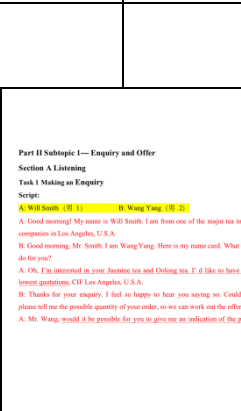



教学内容	学生活动	教学资源		
<p><b>任务探索</b></p> <p>1. 学生通过教学平台观看商务谈判视频，学习商务谈判基本流程；</p> <p>2. 学生完成教学平台的开放性问题，并参与课前讨论；</p> <p>3. 学生自主收集谈判信息，完成谈判素材的整理和总结，做好上课及实训准备。</p>	<p>1. 接收信息，登陆学习通完成老师布置的视频观看任务，自学谈判过程；</p> <p>2. 利用百度等搜索引擎，收集谈判案例，完成案例的整理和总结；</p> <p>3. 在学习通平台参与小组讨论，积极归纳和反思遇到的问题。</p>			
	<p><b>教师活动</b></p>	<p><b>学生观看视频</b></p>	<p><b>学生小组讨论</b></p>	
	<p>1. 学习通发布任务、问题、视频教材；</p> <p>2. 登陆后台收集数据，关注学生学习进程；</p> <p>3. 依照榜样教学原则将学生进行分组，为课堂任务展开做好准备。</p>			
<p><b>设计意图</b></p>	<p>1. 拓展教学场景，充分发挥学生处在“互联网+”时代的优势；</p> <p>2. 采集整理数据，确定重点难点的教学设计。</p>			





教学过程——课中 “课题引入--师生共研--学练结合--复习巩固”

教学内容	学生活动	教学资源																																			
<p><b>课题引入 (15分钟)</b></p> <p>1.复习国际贸易术语的含义及买卖双方权利义务, 引入本节课主题: 商务谈判;</p> <p>2.创设情景, 提出开放式问题并要求学生分组进行讨论。</p>	<p>1.学生代表汇报并自评视频学习情况, 反馈课前问题; 并分享观看视频心得及笔记;</p> <p>2. 完成贸易术语的练习题;</p> <p>3. 分组进行讨论。</p>		<p><i>Directions: You need to have a good command of words and expressions related to business negotiations. Please translate the following English expressions into Chinese.</i></p> <table border="1" data-bbox="1397 496 1666 655"> <thead> <tr> <th>Expressions</th> <th>Abbrev</th> <th>Translation</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) Free on Board</td> <td>FOB</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(2) Cost and Freight</td> <td>CFR</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(3) Cost, Insurance and Freight</td> <td>CIF</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(4) Carriage Paid to</td> <td>CPT</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(5) Free Carrier</td> <td>FCA</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(6) Free Alongside Ship</td> <td>FAS</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(7) Delivered at Frontier</td> <td>DAF</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(8) Delivered on Ship</td> <td>DES</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(9) Delivered Duty Unpaid</td> <td>DDU</td> <td></td> </tr> <tr> <td>(10) Delivered Duty Paid</td> <td>DDP</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Expressions	Abbrev	Translation	(1) Free on Board	FOB		(2) Cost and Freight	CFR		(3) Cost, Insurance and Freight	CIF		(4) Carriage Paid to	CPT		(5) Free Carrier	FCA		(6) Free Alongside Ship	FAS		(7) Delivered at Frontier	DAF		(8) Delivered on Ship	DES		(9) Delivered Duty Unpaid	DDU		(10) Delivered Duty Paid	DDP		
	Expressions	Abbrev	Translation																																		
	(1) Free on Board	FOB																																			
(2) Cost and Freight	CFR																																				
(3) Cost, Insurance and Freight	CIF																																				
(4) Carriage Paid to	CPT																																				
(5) Free Carrier	FCA																																				
(6) Free Alongside Ship	FAS																																				
(7) Delivered at Frontier	DAF																																				
(8) Delivered on Ship	DES																																				
(9) Delivered Duty Unpaid	DDU																																				
(10) Delivered Duty Paid	DDP																																				
<p><b>教师活动</b></p>	<p><b>学生代表自评</b></p>	<p><b>贸易术语练习题</b></p>	<p><b>学生讨论</b></p>																																		
<p>1. 请未返校学生通过腾讯会议加入课堂;</p> <p>2. 听取学生汇报, 并进行答疑解惑;</p> <p>3. 要求学生完成课本34页的贸易术语填空题, 并查对答案;</p> <p>4. 提出两个开放性问题, 要求学生进行小组讨论。</p>		<p><b>1. Discussion (5 min)</b></p> <p>Topic introduction and open discussion.</p> <p>1) How to make an enquiry in business negotiations?</p> <p>2) How do the sellers make an offer and the buyers make a bid?</p>																																			
<p><b>设计意图</b></p>	<p>1. 学生参与课堂设计和组织, 在任务中开启课堂, 培养学生团队意识, 课堂主人翁的意识;</p> <p>2. 带领学生温故知新, 顺利引入本堂课主题。</p>																																				

教学内容	学生活动	教学资源		
<p><b>师生共研 (35分钟)</b></p> <p>1. 通过对两则对话的精听及泛听的练习, 学生掌握询盘、报盘的英文表达, 能快速捕捉相关信息点, 并掌握重点句式及词汇;</p> <p>2. 通过观看视频“谈判达成协议”, 学生学习关于讨价还价的英文表达, 初步接触商务谈判。</p>	<p>1. 精听一则对话 ‘Making an enquiry’, 完成task 1并学习询盘的英文表达;</p> <p>2. 泛听一则对话 ‘Making an offer’, 完成task 2并学习报盘的英文表达;</p> <p>3. 看一则视频 ‘Negotiating a Deal’ 两遍, 完成task 1和2, 学习讨价还价的表达。</p>			
	<p style="text-align: center;"><b>教师活动</b></p> <p>1. 复习课本35页的重点词汇和短语, 为听力做好准备;</p> <p>2. 播放课本35-38页的对话音频及视频, 要求学生完成section a/b的task 1和2, 并查对答案;</p> <p>3. 师生共研询盘、报盘、讨价还价的多种英文表达方式。</p>			
<p style="text-align: center;"><b>设计意图</b></p>	<p>1. 探究式的学习方式, 发挥学生学习的主动性;</p> <p>2. 引入商务模拟对话及视频案例, 理论联系实际, 突出学习重点;</p> <p>3. 实时把握学生学习进度, 检验本环节教学效果。</p>	<p><b>重点短语与词汇复习</b></p>	<p><b>查对答案</b></p>	<p><b>师生讨论</b></p>



教学内容	学生活动	教学资源	
<p><b>学练结合 (30分钟)</b></p> <p>1. 学生分组进行角色扮演, 模拟商务谈判对话;</p> <p>2. 优秀学生组上台演示谈判过程, 为其他小组提供示范。</p>	<p>1. 学生两人一组进行角色扮演, 按照题目 ‘Making a Purchase’ 的要求, 模拟一个3分钟的商务谈判对话;</p> <p>2. 优秀组上台演示完整谈判过程。</p>		
	<p><b>教师活动</b></p>	<p><b>学生进行分组模拟</b></p>	<p><b>优秀组示范</b></p>
	<p>1. 给出 ‘Making a Purchase’ 话题, 要求学生自选场景, 自拟语言, 模拟商务谈判对话, 时长在三分钟左右;</p> <p>2. 教师挑选部分小组上台演示谈判过程, 随后给予点评及反馈。</p>	<p><b>Task 1 Role-play</b></p> <p><i>Work in pairs. Please find a partner and create a dialogue according to the following situation. Then exchange roles and practise the dialogue. All the details below should be mentioned in your dialogue.</i></p> <p><b>Scenario: Making a Purchase</b></p> <p><b>Role A: Mr. Stephen Role B: Lu Ming</b></p> <p>Mr. Stephen is a cautious purchaser from Canada. He comes to China for a deal of silk shirts. These silk shirts are designed by a very famous designer. Mr. Stephen wants to use their company's own trademark and duplicate the order which was placed last year. Moreover, he wants a better price this time because time is not urgent. Mr. Lu needs to negotiate with this old customer by telephone.</p> <p>When you talk about the price, the following sentence patterns could be useful in your practice.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Your price has increased 26% over the past couple of months.</li> <li>Your price has increased 23% compared with last year.</li> </ul> <p style="text-align: center;"><b>题目要求</b></p>	
<p><b>设计意图</b></p>	<p>1. 任务驱动, 用模拟商务谈判对话为出发点, 加深知识记忆点, 突破学习难点;</p> <p>2. 小组协作, 强化合作和共赢意识。</p>		



教学过程——课后“技能拓展”

教学内容	学生活动	教学资源	
<p><b>技能拓展</b></p> <p>1. 学生分组，利用课后时间完成探究性活动，深化课堂主题。</p>	<p>1. 与组员共同完成探究性活动，利用搜索引擎查找资料，讨论“按卖方样品销售”、“按买方样品销售”及“按规格销售”的异同。</p>	<div style="text-align: center;"> <p><b>样品的种类</b></p> <p><b>标准样品</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>(1) 凭卖方样品买卖 (seller's sample)</li> <li>(2) 凭买方样品买卖 (buyer's sample)</li> <li>(3) “对等样品” (counter sample) 即“回样” (return sample)</li> </ul> <p><b>参考样品</b></p> <p>reference sample : only for reference</p> </div>	
	<p style="text-align: center;"><b>教师活动</b></p> <p>1. 引导学生分组完成探究性活动：将学生分成5人小组，要求学生自行上网查找资料并共同讨论“按卖方样品销售”、“按买方样品销售”及“按规格销售”的异同；</p> <p>2. 及时跟踪反馈学生的活动进程，给予适时的帮助和指引。</p>		
<p><b>设计意图</b></p>	<p>1. 合理利用有效充裕的课后时间，完成拓展任务，强化重难点，实现技能提升；</p> <p>2. 分层指导，保证同步学习进度，增强学生的学习自信心。</p>		

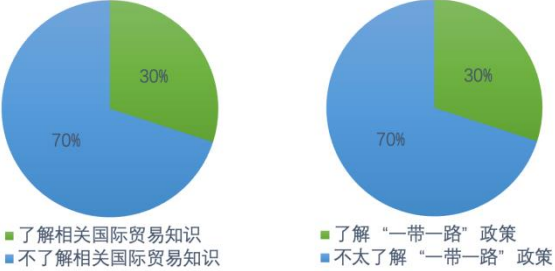
**教学反思**

1. 通过分组学习实践，互动交流等方式拉近学生之间的学习差距；
  2. 组间互相评比，激发学生学习兴趣，彰显学生学习主体；
1. 在学习过程中，个别学生在小组中配合不够默契，合作探究能力有待提高。

## 任务3 小米手机在印度市场的商务谈判

### 任务3.2 规格与价格

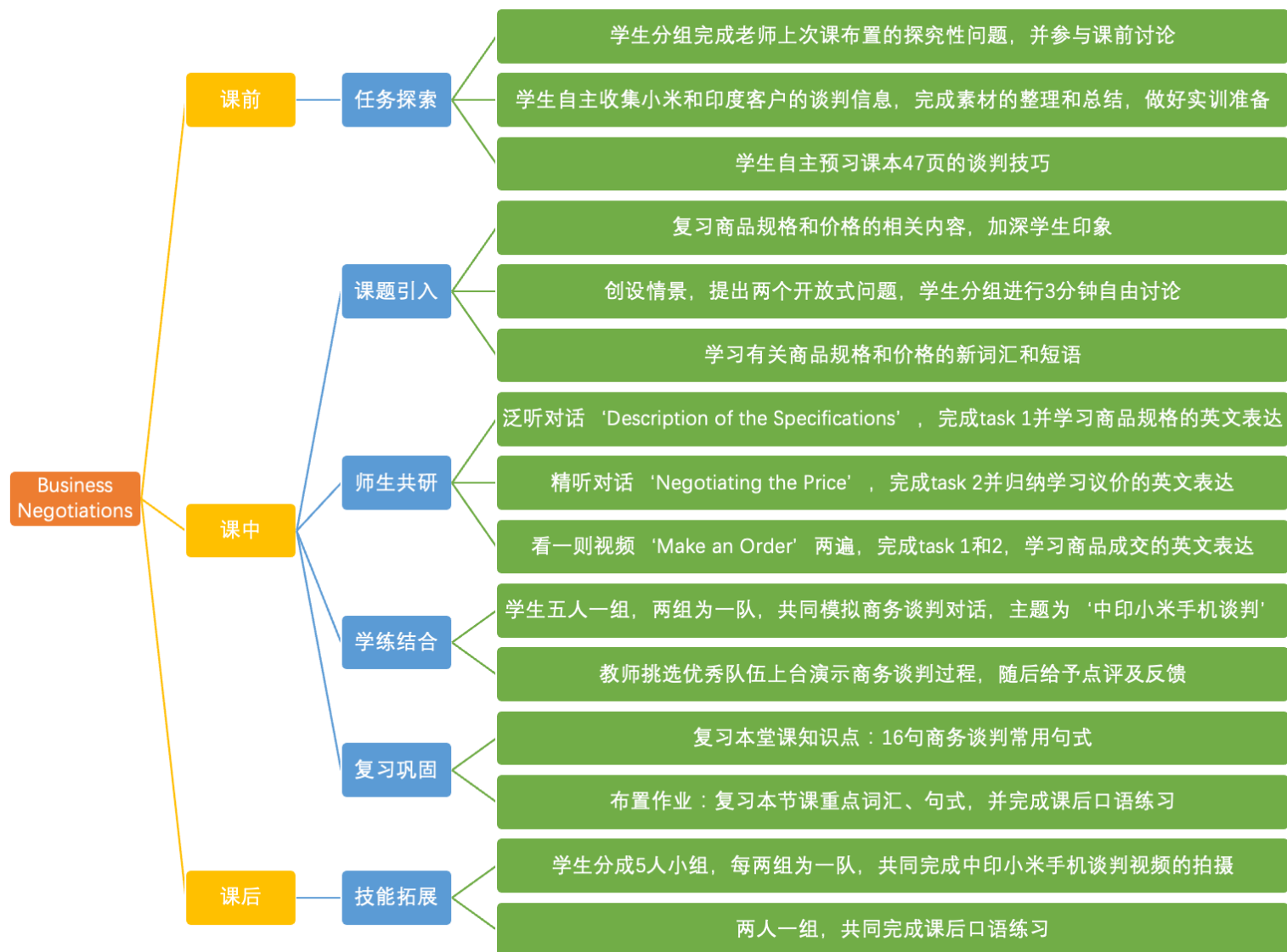
<b>单元名称</b>	Unit 3 Business Negotiations 商务谈判 Subtopic 2 Specifications and Prices 规格与价格		<b>授课学时</b>	2学时
<b>所属项目</b>	小米手机印度市场推广		<b>所属课程</b>	英语视听说III
<b>授课班级</b>	21应用英语本科某班		<b>授课时间</b>	2023年3月
<b>授课地点</b>	语音一体化实训室		<b>教学模式</b>	讲授式与合作式教学模式相结合
	知识和认知	<p>5. 听力水平良莠不齐。由于缺乏沉浸式语言环境及模拟商务情境下的听力训练,大多数学生在听力方面存在困难,听力基础参差不齐,快速理解和反应能力较差;</p> <p>6. 口语表达能力较弱。相对于阅读,大多数学生</p>	 <p>■ 听力较好 ■ 听力一般 ■ 听力较弱      ■ 口语较好 ■ 口语一般 ■ 口语较弱</p>	

<p><b>学情分析</b></p>	<p>基础</p>	<p>口语表达水平更弱;尤其对商务谈判中的英语话术表达知之甚少;</p> <p>7. 缺乏对国际贸易知识与技能的熟练掌握。对于商品规格、样品、卖方样品、买方样品等知识还未能熟练运用;</p> <p>8. 缺乏对“一带一路”国际合作倡议及其影响的了解。</p>	 <p>■ 了解相关国际贸易知识 ■ 不了解相关国际贸易知识</p> <p>■ 了解“一带一路”政策 ■ 不太了解“一带一路”政策</p>
--------------------	-----------	---	--

	<p>技能和实践能力</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 通过上一节课的学习和课后巩固，基本掌握了商务英语中询盘、报盘和议价的能力；</li> <li>2. 沟通技能有待提升：包括英语对话理解能力、口语表达能力、商务谈判技能、跨文化交际技能；</li> <li>3. 团队协作和管理能力有待提升。学生需协调内外部资源，通过团队合作完成任务；</li> <li>4. 临场表现及应变能力有待提升。面对谈判桌上复杂的形势，学生需迅速理解对方真实意图并做出应变策略。</li> </ol>	<table border="1"> <caption>技能对比雷达图数据</caption> <thead> <tr> <th>技能类别</th> <th>期待技能 (0-100)</th> <th>学生目前技能 (0-100)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>商务英语沟通能力</td> <td>95</td> <td>55</td> </tr> <tr> <td>团队管理能力</td> <td>95</td> <td>55</td> </tr> <tr> <td>团队合作能力</td> <td>95</td> <td>55</td> </tr> <tr> <td>谈判能力</td> <td>95</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>临场应变能力</td> <td>95</td> <td>25</td> </tr> </tbody> </table>	技能类别	期待技能 (0-100)	学生目前技能 (0-100)	商务英语沟通能力	95	55	团队管理能力	95	55	团队合作能力	95	55	谈判能力	95	25	临场应变能力	95	25
技能类别	期待技能 (0-100)	学生目前技能 (0-100)																			
商务英语沟通能力	95	55																			
团队管理能力	95	55																			
团队合作能力	95	55																			
谈判能力	95	25																			
临场应变能力	95	25																			
<p>教学目标</p>	<p>知识目标</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 学习有关商品规格和价格的新词汇；</li> <li>2. 知道如何在商务谈判中谈论商品规格和价格；</li> <li>3. 学习商务谈判的技巧及原则。</li> </ol>																			
	<p>能力目标</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 培养学生理解听力材料和跟踪听力的能力以及培养学生的关键词捕捉能力；</li> <li>2. 加强学生的口语表达能力。</li> </ol>																			

	素质目标	1. 培养学生的国际化视野和文化包容力; 2. 提高学生的合作精神和团队意识; 3. 培养学生的临场反应能力及应变能力。	
<b>教学重点</b>	1.学习如何确认商品的质量; 2.学习如何获得更低的价格并进行还价; 3.理解视频内容: 'Make an Order' 。	<b>教学难点</b>	1. 提高沟通能力和听力理解能力; 2. 通过正确的听力技巧来理解视频; 3. 试着熟练地进行情景表演。
<b>教法</b>	以学生为中心的教学法、交际法、任务型教学法、情境教学法	<b>学法</b>	场景模拟、角色扮演、利用多媒体进行信息收集
<b>教学资源</b>	 <p>学习通      Baidu 百度      YouTube</p>		

教学过程  
思维导图






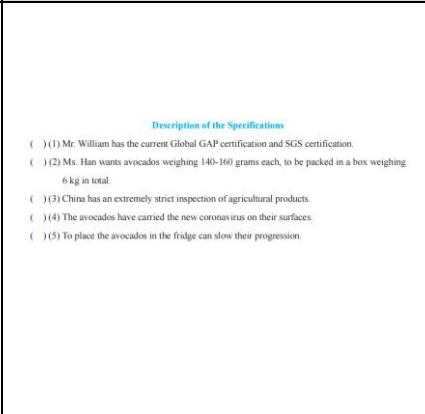
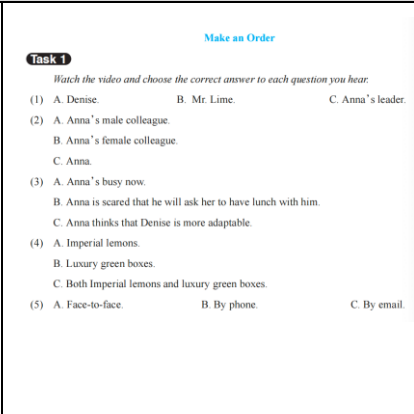


教学内容	学生活动	教学资源		
<p><b>任务探索</b></p> <p>1. 学生分组完成老师上节课布置的探究性问题，并参与课前讨论；</p> <p>2. 学生自主收集小米和印度客户的谈判信息，做好实训准备；</p> <p>3. 学生自主预习课本47页的谈判技巧。</p>	<p>3. 登陆学习通完成老师布置的探究性问题，深入思考；</p> <p>4. 利用百度等搜索引擎，收集中国小米公司和印度客户的谈判素材和案例，完成材料的整理和总结；</p> <p>3. 预习课本47页的谈判技巧并尝试运用。</p>			
	<p><b>教师活动</b></p>	<p><b>学生自行收集素材</b></p>	<p><b>学生课前讨论</b></p>	
	<p>4. 学习通发布任务、问题；</p> <p>5. 登陆后台收集数据，关注学生学习进程；</p> <p>6. 安排好学生为5人一组，两两组队，为课堂实训任务的展开做好准备。</p>			
<p><b>设计意图</b></p>	<p>2. 拓展教学场景，充分发挥学生处在“互联网+”时代的优势；</p> <p>2. 采集整理数据，确定重点难点的教学设计。</p>	<p><b>学习通发布问题</b></p>	<p><b>安排学生分组</b></p>	<p><b>引导预习谈判技巧</b></p>



教学过程——课中 “课题引入--师生共研--学练结合--复习巩固”

教学内容	学生活动	教学资源		
<p><b>课题引入 (15分钟)</b></p> <p>1. 复习商品规格和价格的相关内容, 加深学生印象;</p> <p>2. 创设情景, 提出两个开放式问题, 学生分组讨论;</p> <p>3. 学习有关商品规格和价格的新词汇和短语。</p>	<p>1. 学生代表分享探究性问题的学习情况, 反馈课前问题;</p> <p>2. 复习商品规格和价格的内容;</p> <p>3. 分组进行讨论。</p>		<p>Section 2</p> <p>Methods to stipulate quality of commodity: Sale by Description (商品品质的约定方法: 凭说明表示品质)</p> <p>● 用文字说明表示 (Sale by Description):</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 规格 (Specifications)</li> <li>2. 等级 (Grade)</li> <li>3. 标准 (Standard)</li> <li>4. 品牌或商标 (Brand/Trade Mark)</li> <li>5. 产地名称 (Name of Origin)</li> <li>6. 说明书和图样 (Descriptions and Illustrations)</li> </ol>	
	<p><b>教师活动</b></p>	<p><b>学生分享自学情况</b></p>	<p><b>复习商品规格</b></p>	<p><b>学生分组讨论</b></p>
	<p>5. 请未返校学生通过腾讯会议加入课堂;</p> <p>6. 听取学生汇报, 进行答疑解惑;</p> <p>7. 提出两个开放性问题, 组织学生分组进行3分钟自由讨论。</p> <p>4. 教授有关商品规格和价格的新词汇和短语。</p>	<p>1. How can we win a negotiation?</p> <p>2. What skills can be used and what are the proper English expressions being used?</p>	<p><b>开放性问题</b></p>	<p><b>新词汇及短语</b></p> 
<p><b>设计意图</b></p>	<p>3. 学生参与课堂设计和组织, 在任务中开启课堂, 培养学生团队意识, 课堂主人翁的意识;</p> <p>4. 带领学生温故知新, 顺利引入本堂课主题。</p>			

教学内容	学生活动	教学资源	
<p><b>师生共研 (35分钟)</b></p> <p>3. 通过对两则对话的精听及泛听的练习, 学生掌握商品规格、议价的英文表达, 能快速捕捉相关信息点, 并掌握重点句式及词汇;</p> <p>4. 通过观看视频“下订单”, 学生学习关于商品成交的英文表达, 进一步了解商务谈判。</p>	<p>1. 泛听对话 ‘Description of the Specifications’, 完成task 1并学习商品规格的英文表达;</p> <p>2. 精听对话 ‘Negotiating the Price’, 完成task 2并归纳学习议价的英文表达;</p> <p>3. 看一则视频 ‘Make an Order’ 两遍, 完成task 1和2, 学习商品成交的英文表达。</p>		
	<b>教师活动</b>	<b>泛听对话训练</b>	<b>精听视频训练</b>
	<p>4. 播放课本42-44页的对话音频及视频, 要求学生完成section a/b的task 1和2, 并查对答案;</p> <p>5. 师生共研商品规格、议价的多种英文表达方式。</p>	<p>move.</p> <p>A: OK.</p> <p>B: How about this? Let's settle on the price of 280 dollars.</p> <p>A: It will be rather difficult for us to persuade our clients at this price. Well, if you reduce your price to 270 dollars, we will advise our end-users to buy yours.</p> <p>B: Actually, your price is not acceptable. Could you order over 10,000 tons? A large order may apply to this price. This is our best price already.</p> <p>A: Ok, it's a deal. (5) <u>Hope this is a promising forerunner for our future cooperation.</u></p> <p>B: Sure.</p> <p>录完, 该音频命名为 <b>Part III Section A Task 2</b></p>	<b>查对答案</b>
<b>设计意图</b>	<p>4. 探究式的学习方式, 发挥学生学习的主观能动性;</p> <p>5. 引入商务模拟对话及视频案例, 理论联系实际, 突出学习重点;</p> <p>6. 实时把握学生学习进度, 检验本环节教学效果。</p>		



教学内容	学生活动	教学资源	
<p><b>学练结合 (30分钟)</b></p> <p>3. 学生模拟商务谈判对话，主题为‘中印小米手机谈判’；</p> <p>4. 教师挑选优秀队伍上台演示谈判过程，随后给予点评及反馈。</p>	<p>3. 学生五人一组，两组为一队，共同进行模拟商务谈判，按照题目“中印小米手机谈判”的要求，模拟一个15分钟的商务谈判对话；</p> <p>4. 优秀队上台演示完整谈判过程。</p>		
	<p><b>教师活动</b></p>	<p><b>学生进行分组模拟</b></p>	<p><b>优秀队示范</b></p>
	<p>2. 给出谈判主题：“中印小米手机谈判”，拟定背景，要求学生自拟语言，自设谈判过程，模拟商务谈判对话，时长在15分钟左右；</p> <p>2. 教师挑选一队共两小组上台演示谈判过程，随后给予点评及反馈。</p>	<p><b>谈判背景设定</b></p> <p>Business Negotiation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● Group A: Sales Department of Xiaomi Mobile Phone</li> <li>● Group B: Indian client delegation</li> </ul> <div style="display: flex; align-items: center; justify-content: center;">  <span style="margin: 0 10px;">VS</span>  </div> <p>Business Negotiation</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● <b>Background:</b> The Indian customers want to buy a batch of Xiaomi phones from your company as employee benefits, but they disagree with your company on the price. Please act out the business negotiation between the 2 parties.</li> <li>● <b>Requirement:</b> Work in groups of 5 to finish the role-play.</li> <li>● <b>Time:</b> 10 min</li> </ul>	

教学过程——课后“技能拓展”

教学内容	学生活动	教学资源
------	------	------

<p><b>技能拓展</b></p> <p>2. 学生分组，利用课后时间完成口语练习，深化课堂主题；</p> <p>3. 学生分成5人小组，每两组为一队，共同完成中印小米手机谈判视频的拍摄。</p>	<p>2. 与组员共同完成口语练习，利用搜索引擎查找资料，讨论“销售合同”、“购买合同”的异同；</p> <p>3. 五人小组两两组队，共同完成中印小米手机商务谈判的视频拍摄。</p>		
	<p><b>教师活动</b></p>		
	<p>3. 引导学生分组完成谈判视频拍摄：将学生分成5人小组，要求学生自行上网查找资料并模拟商务谈判过程，时长控制在15分钟左右；</p> <p>4. 及时跟踪反馈学生的活动进程，给予适时的帮助和指引。</p>	<p><b>教师及时跟踪反馈</b></p>	<p><b>商务谈判视频作业</b></p>
<p><b>设计意图</b></p>	<p>3. 合理利用有效充裕的课后时间，完成拓展任务，强化重难点，实现技能提升；</p> <p>4. 分层指导，保证同步学习进度，增强学生的学习自信心。</p>		
<p><b>教学反思</b></p>	<p>3. 通过分组学习实践，互动交流等方式拉近学生之间的学习差距；</p> <p>4. 在学习过程中，个别学生在小组中配合不够默契，合作探究能力有待提高。</p>		