

“外研社—阿里巴巴国际站跨境电商产教融合育人实践基地”

建设方案

“外研社—阿里巴巴国际站跨境电商产教融合育人实践基地”项目由外语教学与研究出版社（简称外研社）、阿里巴巴国际站共同推出，与应用型本科高校、职业院校的外语高校携手并肩，致力于在我国跨境电商快速发展、亟需大量专业人才的背景下，助推高校提升跨境电商人才培养水平，深化产教融合，协同培养一大批具有全球化视野、多元化背景和复合性技能的国际化跨境电商商务人才，为我国跨境电商蓬勃发展提供强劲的人才支撑。

一、机构介绍

- **外研社：**由北京外国语大学创建、主办，是一家以外语教育出版为特色，国内领先、国际知名的综合性文化教育出版机构。外研社紧跟国家发展需求，以国际人才英语考试（简称国才考试）、1+X 实用英语交际职业技能等级证书考试（简称 VETS）为抓手，以丰富完善的教材、测评、培训、赛事、数字化产品等教学资源和企业事业单位资源为依托，构建集“人才培养—人才测评—人才输送”于一体的国际化人才发展体系，为高校育人和企业选人搭建沟通平台，积极构建教育和产业统筹融合发展新格局。
- **阿里巴巴国际站：**成立于 1999 年，是阿里巴巴集团第一个业务版块，现已成为数字化外贸服务平台。国际站提供从“营销获客-交易履约-业务管理”的全套数字外贸服务，一站式助力商家货通全球，用数字化能力高效链接生意全链路，从商机、订单、物流、资金，以及合规健康经营等体系化服务等，帮助中小企业更加简单、安全、从容地面对日益变化的全球市场，实现企业的数字化出海和水平发展。

二、方案内容

“外研社—阿里巴巴国际站跨境电商产教融合育人实践基地”项目包含基础服务和增值服务，内容包括官方课程、实践实训、考核认证、实习就业、校企合作、就业服务等，助力大学生拓宽国际视野、优化知识框架、增强就业竞争力、拓宽就业通道。

高校需与外研社、阿里巴巴国际站签订合作协议，并组织学生参与课程、培训、考试和实践（国才证书持有者优先）。通过考核的基地学生，将被定向输送至阿里巴巴国际站生态企业就业。

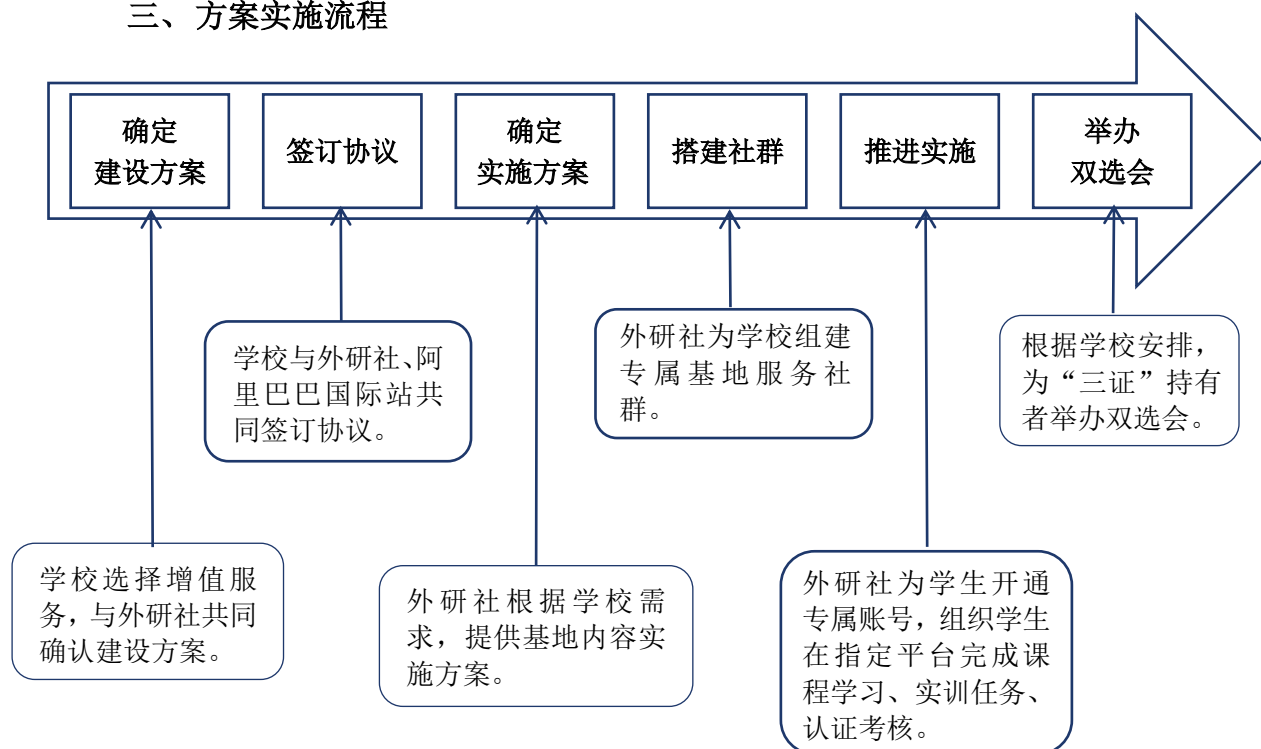
1、基础服务内容

- “两课”：阿里巴巴国际站操盘官培训课程、跨境电商英语交际课程；
- “三证”：阿里巴巴国际站操盘官证书、跨境电商行业英语证书、国际人才英语考试证书；
- “两实训”：跨境电商电子商务综合实训、国才考试备考营；
- “一就业”：举办双选会，提供大量实习就业岗位和求职绿色通道。（学校需组织至少 50 名学生取得“三证”，并参加双选会）

2、增值服务内容（以下内容均为额外收费，学校可按照需求进行选择；如有其他需求，本方案也可定制其他服务。实际费用将根据学校选择的内容确定。）

服务内容		具体说明	费用标准
面向学生			
岗	AI 模拟面试+分析报告	为学生提供 AI 模拟面试体验机会,生成专属分析报告。	100 元/人
	就业指导讲座	邀请企业人士为学生介绍校招流程,讲解求职技巧,分享职场工作经验。	4000 元/课时起
	企业参观	组织学生到外语相关行业领域的企业参观。	5000 元/次起(50 人以内,不含交通、食宿等其他费用)
课	企业导师进课堂	邀请企业导师参与高校现有课程的教学。	4000 元/课时起
	定制国才实践营	聚焦特定岗位,设计课程、沙龙、实践等。	100000 元起
赛	“外研社·国才杯”英语系列赛事备赛讲座	邀请大赛相关专家、历届获奖选手等,开展备赛讲座,从命题、参赛等视角,为学生讲解备赛技巧,分享参赛经验。	4000 元/课时起
证	备考课程	贴合国才考试任务类型,讲解应试技巧与策略。	99 元/人起
	备考讲座	邀请资深国才培训师、优秀考生等,为学生解析国才任务、讲解答题思路、分享备考经验。	4000 元/课时起
面向教师			
“双师双能型”教师培训	围绕国家重点发展行业和紧缺专业国际化人才培养,邀请高校专家和知名企业专家主讲。	已报名通知为准	
企业参访	组织教师赴企参访、学习、交流。	以定制方案为准	
企业挂职	推荐教师到企业挂职锻炼,丰富企业工作经验。		

三、方案实施流程



1、**确定共建方案：**高校选择需要的增值服务后，与外研社共同确定方案内容，形成定制方案。

2、**签订协议：**高校与外研社、阿里巴巴国际站共同签订合作协议。

3、**确定实施方案：**外研社结合高校的教学实际和具体需求，提供基地内容的实施方案，双方共同确认。

4、**搭建社群：**高校按照外研社、阿里巴巴国际站要求，提供基地学生信息（包括姓名、年级、所学专业、联系方式、电子邮箱、证件号码等）。外研社、阿里巴巴国际站根据学生信息，为学校组建、运营专属基地服务社群，学校组织学生申请入群。

5、**推进实施：**

(1) **跨境电商技能培训模块：**阿里巴巴国际站为高校开通学生专属账号（适用于阿里巴巴国际站操盘官培训平台、跨境电商电子商务综合实训平台），学校组织学生参加课程及实训。学生完成阿里巴巴国际站操盘官培训课程学习，并通过认证考试后，可在课程平台下载电子证书。

(2) **英语沟通技能提升模块：**外研社为高校开通学生专属账号（适用于跨境电商英语交际课程平台），并提供国才考试备考营群号，学校组织学生参加课程及申请入群（学生申请时需备注“姓名+手机尾号后4位”）。学生完成跨境电商英语交际课程学习，并通过结业测试后，可在课程平台下载电子证书。

高校组织学生登录国才考试网，在线注册、报名。由学校统一承担此次考试报名费的基地学生，无需缴费，外研社将在报名结束后统一修改支付状态；需自行承担此次考试报名费的基地学生，在线注册、报名后，正常缴费即可。学生通过考试后，可在官网下载电子证书。

6、举办双选会：三方根据高校安排，共同商定双选会的时间、地点、岗位等。外研社、阿里巴巴国际站组织阿里巴巴国际站生态企业为学校举办线上或线下双选会，为学生提供岗位（学校需组织至少 50 名学生取得“三证”，并参加双选会）。

四、基地申请条件

- 1、**准入条件：**组织至少 50 名学生参加课程、实训和考试。
- 2、**收费标准：**基础服务 4.9 万元起；增值服务根据服务内容定价。

五、基础服务收费标准

本方案的基础服务费用均由高校统一承担。

模块		服务内容				
跨境电商技能培训		阿里巴巴国际站操盘官培训课程 阿里巴巴国际站操盘官证书 跨境电商电子商务综合实训				
英语沟通技能提升		国才备考学习营（初级或中级） 国才考试证书（初级或中级） 跨境电商英语交际课程 跨境电商行业英语证书				
就业服务		就业双选会，提供相应数量岗位				
基地 学生人数	50-70 人	71-90 人	91-110 人	111-130 人	131-150 人	151-170 人
定价 (万元)	4.9	7.9	10.9	13.9	16.9	19.9

*备注：如在基地学生中，已有一定数量的国才证书持有者，将在服务费用中相应减免考费。外研社将根据实际情况，提供最终报价。

附件：“外研社—阿里巴巴国际站跨境电商产教融合育人实践基地”项目基础服务课程说明

一、 阿里巴巴国际站操盘官课程、阿里巴巴国际站操盘官证书

1. 课程介绍

本套课程及认证依据“跨境电商 B2B 数据运营”职业技能等级标准编制，配有体系化的官方课程，内涵丰富的实操实践内容。本套课程包括“跨境电商 B2B 求职小讲堂”及“跨境电商 B2B 数据运营”两门课。其中，跨境电商 B2B 求职小讲堂介绍跨境电商 B2B 基本概念、商家特点、人才需求、重点岗位职责和职业发展，帮助对跨境电商 B2B 这个行业感兴趣的学生建立初步认知，帮助学生了解市场人才需求，帮助学生做出合适的职业选择。跨境电商 B2B 数据运营讲授阿里巴巴国际站开店建站、店铺运营的基础实务，包括阿里巴巴国际站基本规则，店铺注册与管理，产品发布与管理，商机获取与管理，客户管理，交易与订单管理，出口服务，物流服务，资金管理，视觉营销等。

2. 授课时间

随时（线上自主学习）

3. 授课方式

在线录播课

4. 课程大纲（共 16 课时）

■ 课程一 跨境电商 B2B 求职小讲堂

- ✓ 跨境电商 B2B 概述
- ✓ 跨境电商 B2B 人才需求
- ✓ 跨境电商 B2B 职业发展

■ 课程二 跨境电商 B2B 数据运营

- ✓ 店铺基础建设
- ✓ 产品发布与管理
- ✓ 店铺基础营销
- ✓ 店铺付费营销
- ✓ 跨境电商数据分析
- ✓ 商机获取
- ✓ 客户管理交易管理
- ✓ 履约服务

5. 授课讲师

阿里巴巴国际站人才培养专家

6. 能力认证

完成教学课程后，可参加阿里巴巴国际站操盘官认证考试，考试时长为 1 小时 40 分钟；考试通过者可获得阿里巴巴国际站操盘官证书。



阿里巴巴国际站操盘官证书示例

二、跨境电商电子商务综合实训

1. 实训介绍

基于国际站模拟实训平台，完成初级、中级实操演练任务。

2. 实训时间

随时（线上自主学习）

3. 实训方式

在线练习

4. 实训大纲（共 16 课时）

- 理论练习
 - ✓ 店铺运营实战
 - ✓ 视觉设计与营销
 - ✓ 店铺数据运营
 - ✓ 海外社媒营销
- 实操练习
 - ✓ 店铺网站基础建设
 - ✓ 产品发布与管理
 - ✓ 店铺日常运营管理
 - ✓ 交易履约
- 模拟考试练习

三、国才备考学习营

1. 实训介绍

国才考试备考营有海量备考学习资源、小班长全程伴学、名师备考课程辅导，语言文化拓展、英语实际应用、全面职前辅导等，助考生成为新时代的国际人才。

2. 实训时间

2024年7月1日—8月16日

3. 实训方式

录播课、直播课、微信社群

4. 实训大纲

■ **国才考试备考营（初级）**：共 25.5 课时，包含学习打卡（14 课时）、视频课程（4 课时）、实战演练（7.5 课时）

✓ 早安新闻

✓ 备考课程（视频）

✓ 考试任务练习：建立联系、摘报信息、语音留言、产品说明、交谈记录、浏览材料、分析材料、整理材料、撰写邮件

✓ 实战演练

✓ Quiz

✓ 趣味活动：文化习俗、电影跟读、英语知识问答

■ **国才考试备考营（中级）**共 26.5 课时，包含学习打卡（14 课时）、视频课程（4 课时）、实战演练（8.5 课时）

✓ 早安新闻

✓ 备考课程（视频）

✓ 考试任务练习：解说数据、回复留言、报告信息、专题发言、会议纪要、研判材料、撰写提要、撰写邮件

✓ 实战演练

✓ Quiz

✓ 趣味活动：文化习俗、电影跟读、英语知识问答

5. 授课讲师

资深国才培训师

6. 能力认证

见“四、国才考试能力认证”

四、国才考试能力认证

1. 考试介绍

国际人才英语考试（简称国才考试），英文名称 English Test for International Communication (ETIC)，是北京外国语大学中国外语测评中心在中国特色社会主义进入新时代、我国参与全球治理能力不断提升、国际影响力日益增强的时代背景下研发的英语沟通能力认证体系，旨在为国家和社会培养和选拔有家

国情怀、有国际视野、有专业本领的国际化人才，为推动中国更好走向世界、世界更好了解中国作出特有贡献。

国际人才英语考试（初级）（简称国才初级），用于评价、认定高校学生及社会人士在日常接待和熟悉的工作场合运用英语开展工作的能力。国才初级由口头沟通和书面沟通两部分组成。口头沟通包括四项任务，书面沟通包括五项任务。考试采用计算机辅助形式。考试时间约 90 分钟。

国际人才英语考试（中级）（简称国才中级），用于评价、认定高校学生及社会人士在一般国际交流与工作场合运用英语开展工作的能力。国才中级由口头沟通和书面沟通两部分组成。每部分包括四项任务。考试采用计算机辅助形式。考试时间约 110 分钟。

2. 考试时间

日期	时间	类别
2024 年 8 月 17 日	9:00—10:30	国才初级
	14:00—15:50	国才中级

3. 考试形式

集中机考与居家网考相结合

4. 考试证书

考试成绩分为优秀、良好、合格、不合格四个等级，成绩达到合格及以上者，方可获得证书。本项目中，学生需要达到初级“良好”及以上或中级“合格”及以上证书。



国才考试证书示例

五、跨境电商交际英语课程

1. 课程介绍

本课程基于阿里巴巴国际站跨境电商 B2B 业务，紧密围绕海外市场调研、客户开发、RFQ 报价、B2B 直播、订单管理、平台运营等典型的交际场景，以职场真实素材作为教学材料，以情境为主导，以实用为原则，全面开展听、说、读、译、写等技能训练，旨在帮助学习者熟悉跨境电商交易的主要流程，提高运用英语进行跨境交流与处理业务的能力。

2. 授课时间

随时（线上自主学习）

3. 授课方式

在线录播课

4. 课程大纲（共 36 课时）

■ Unit 1 跨境电商基础概念和主流平台

- Unit 1.1 什么是跨境电商
- Unit 1.2 跨境电商主流平台
- Unit 1.3 认识跨境电商平台常用标签与图标
- Unit 1.4 如何开启跨境电商生意

■ Unit 2 做好建站发品

- Unit 2.1 创建店铺
 - ✓ Unit 2.1.1 店铺装修简介
 - ✓ Unit 2.1.2 如何撰写公司介绍
 - ✓ Unit 2.1.3 公司介绍写作范例
- Unit 2.2 发布产品
 - ✓ Unit 2.2.1 产品描述策略
 - ✓ Unit 2.2.2 产品详情页构成

■ Unit 3 开发并获取客户

- Unit 3.1 客户开发和流量来源
 - ✓ Unit 3.1.1 开发并获取客户的方法
 - ✓ Unit 3.1.2 阿里巴巴国际站的主要流量来源
- Unit 3.2 采购直达
 - ✓ Unit 3.2.1 什么是采购直达
 - ✓ Unit 3.2.2 采购直达回复及话术
- Unit 3.3 直播
 - ✓ Unit 3.3.1 跨境直播概述
 - ✓ Unit 3.3.2 B2B 直播话术锦集
- Unit 3.4 电子邮件营销
 - ✓ Unit 3.4.1 邮件营销与促销信
 - ✓ Unit 3.4.2 促销信的内容和范例
- Unit 3.5 案例分享

- ✓ Unit 3.5.1 采购直达报价策略及案例分享
- ✓ Unit 3.5.2 阿里巴巴国际站直播策略及案例分享
- ✓ Unit 3.5.3 阿里巴巴国际站 EDM 营销及案例分享
- ✓ Unit 3.5.4 跨境电商站内营销
- **Unit 4 商机转化**
 - Unit 4.1 询盘和 TM 沟通
 - ✓ Unit 4.1.1 询盘与回复技巧
 - ✓ Unit 4.1.2 TM 沟通和询盘回复常用话术
 - Unit 4.2 价格谈判
 - ✓ Unit 4.2.1 价格谈判目标、要素和原则
 - ✓ Unit 4.2.2 价格谈判策略
 - Unit 4.3 案例分享
 - ✓ Unit 4.3.1 如何进行商机沟通前的准备
 - ✓ Unit 4.3.2 询盘和 TM 沟通的策略和案例
- **Unit5 交付履约**
 - Unit 5.1 跨境支付
 - ✓ Unit 5.1.1 跨境交易与履约
 - ✓ Unit 5.1.2 阿里巴巴国际站收付款
 - Unit 5.2 包装和运输
 - ✓ Unit 5.2.1 包装功能与材料
 - ✓ Unit 5.2.2 运输方式与策略
 - ✓ Unit 5.2.3 包装信与运输信
- **Unit6 售后服务**
 - Unit 6.1 售后服务的内容和类型
 - Unit 6.2 售后服务沟通文案模板
 - Unit 6.3 如何处理客户投诉