

《高级商务英语听说》(课程代码：13606)

自学考试实践考核大纲

华南理工大学自学考试

I 课程性质与目标

一、课程性质与特点

高级商务英语听说是华南理工大学自学考试商务英语（本科）专业的必考实践课程，学分 6 分。课程紧密衔接笔试课程《高级商务英语》的知识体系，以对外经济贸易大学出版社汪春主编的《新世界商务英语系列教材·高级商务英语听说（第五版）》为核心教材，聚焦全球化背景下的商务英语听说实用技能培养。课程通过模拟真实商务沟通场景，覆盖国际贸易、金融投资、跨文化交际、企业管理等核心主题，旨在帮助考生构建系统的商务英语知识框架，提升在国际商务活动中高效接收信息、准确表达观点的综合能力，为职场商务英语交际奠定坚实基础。

二、课程目标

1. 听力能力：能听懂每分钟 220-250 词的商务英语材料，包括商务新闻、访谈、会议录音、产品推介、谈判对话等；能准确捕捉核心信息、关键数据、逻辑关系及说话者态度意图；熟练运用预测、笔记、抓主旨等听力技巧，适应美音、英音等不同口音的商务表达，理解商务专业术语及行业特定表达。
2. 口语能力：能在商务场景中进行流利、准确的口头表达，语音语调自然规范；能完成商务寒暄、需求沟通、方案介绍、异议处理、即兴发言等交际任务；能围绕商务话题（如全球化趋势、跨文化礼仪、企业社会责任等）进行逻辑清晰、用词恰当的阐述，灵活运用商务专用词汇与句式。
3. 综合应用能力：具备跨文化商务交际意识，能识别并适应不同国家商务沟通风格差异；能快速响应商务场景中的突发沟通需求，灵活调整表达策略；能结合教材中的商务理论与案例，将听说技能与实际商务工作结合，确保沟通的有效性与专业性。

II 课程内容与考核要求

（一）课程内容

本课程以《新世界商务英语系列教材·高级商务英语听说（第五版）》为核心，覆盖以下核心章节内容，同步兼顾教材中的价值观塑造与能力培养目标：

1. 全球化与国际贸易 (Globalization & International Trade)：涵盖全球化趋势、贸易摩擦、关税政策、区域贸易协定等主题，掌握相关商务术语与谈判表达。
2. 金融与投资 (Finance & Investment)：包括国际金融市场、跨境支付、股票交易、理性投资等内容，理解金融类听力材料的逻辑与关键信息。
3. 企业管理与运营 (Business Management & Operation)：涉及企业文化、员工激励、招聘与绩效评估、企业社会责任等话题，能听懂并表达企业管理相关观点。
4. 跨文化商务交际 (Cross-Cultural Business Communication)：聚焦文化差异、商务礼仪与禁忌、语言与文化关联等内容，提升跨文化沟通适配能力。
5. 数字商务与科技 (Digital Business & Technology)：覆盖互联网经济、移动支付、大数据应用、5G 技术与商务结合等新兴主题，掌握相关前沿商务表达。
6. 商务法律与伦理 (Business Law & Ethics)：包括商业合同、知识产权、企业合规、商业伦理等内容，理解商务法律场景中的听说要点。

（二）各章节学习目的与要求

1. 全球化与国际贸易：掌握全球化、逆全球化、贸易壁垒、自由贸易协定等核心概念；能听懂国际贸易相关新闻与谈判对话，准确捕捉贸易政策、价格条款、交货周期等关键信息；能清晰表达对贸易摩擦、区域经济合作等话题的观点。
2. 金融与投资：理解国际金融市场、跨境支付、股票交易、加密货币等专业知识；能听懂金融新闻、投资分析报告，提取利率、汇率、市场趋势等关键数据；能就投资策略、金融风险防范等话题进行有条理的阐述。
3. 企业管理与运营：熟悉企业文化、员工激励、绩效评估、企业社会责任等管理理念；能听懂企业管理访谈、会议讨论，把握管理决策的核心逻辑；能结合案例说明企业管理中的问题与解决方案。
4. 跨文化商务交际：识别中西方在沟通方式、时间观念、礼仪禁忌等方面的差异；能听懂跨文化商务场景中的对话，规避文化误解；能在口语表达中体现跨文化交际意识，调整沟通风格以适配不同文化背景的商务伙伴。
5. 数字商务与科技：了解互联网金融、移动支付、大数据、人工智能等科技在商务中的应用；能听懂相关行业动态与产品推介，掌握前沿商务术语；能就科技对商务模式的影响发表个人见解。
6. 商务法律与伦理：掌握商业合同、知识产权、合规经营等基本法律概念；能听懂商务法律相关案例讨论与条款解读；能清晰表达对商业伦理、企业社会责任等话题的看法。

（三）考核知识点与考核要求

考核 知识 点	考核要求
商务 核心 词汇 与句 式	能准确识别并运用各商务主题下的专用词汇（如“trade barrier 贸易壁垒”“corporate social responsibility 企业社会责任”“cross-border payment 跨境支付”）与固定句式（如“Could you confirm...? 您能否确认...?”“Our proposal is based on... 我方提议基于...”）
听力 信息 捕捉	能从不同类型的商务材料中精准提取关键信息（时间、价格、数量、观点等），区分主次信息，理解信息间逻辑关系（因果、转折、递进等），识别商务场景中的隐含意图
口语 场景	能根据不同商务场景（谈判、推介、会议、跨文化沟通等）调整表达风格，做到表达流畅、逻辑清晰、语法规范，无影响沟通的词汇或语法错误

考核 知识 点	考核要求
表达	
跨文 化商 务交 际	能识别常见的中西方商务文化差异（如沟通方式、礼仪规范、决策风格），在听说过程中规避文化误解，体现文化适配性
商务 案例 应用	能结合教材中的商务案例与理论知识，在听说表达中进行合理引用与分析，增强表达的专业性与说服力

III 关于实践考核实施的说明

（一）课程学习建议

1. 教材学习：以指定教材为核心，精读每个单元的听力文本与对话范例，标注高频商务词汇、句式及专业术语，建立专属词汇本；结合教材配套音频，逐句模仿语音语调，重点练习商务场景中的连读、弱读等发音规则，提升表达规范性。
2. 听力训练：每日进行 30-60 分钟听力练习，除教材音频外，可拓展收听 BBC Business、VOA Business Report、《经济学人》音频版等商务英语节目，适应不同语速与口音；练习时尝试边听边记关键信息（如数据、观点、逻辑词），提升信息捕捉效率。
3. 口语练习：围绕教材场景进行角色扮演（如“国际贸易谈判”“跨文化商务接待”），与学习伙伴模拟对话并录制复盘，修正发音、语法及逻辑问题；定期进行 5-10 分钟商务话题即兴发言，强化临场表达能力，结合教材案例增强表达的深度。
4. 跨学科联动：结合笔试课程《高级商务英语》的商务理论知识，以及教材中全球化、金融、管理等主题的案例，在听说训练中融入理论应用，实现“知识 - 技能”深度融合。

（二）学习教材及章节考核范围

1. 指定教材：《新世界商务英语系列教材·高级商务英语听说（第五版）》，汪春主编，2024 年版，对外经济贸易大学出版社。
2. 考核范围：教材第 1-18 单元的核心内容，涵盖全球化趋势、国际贸易、金融投资、跨文化交际、企业管理、数字商务、商务法律等所有主题模块；其中“全球化与国际贸易”“跨文化商务交际”“企业管理与运营”为重点考核模块，合计占比不低于

40%。

(三) 命题考试要求

1. 考试时长: 90 分钟 (含听力播放、口语作答及准备时间)。

2. 考试环境: 语音室, 配备录音设备 (用于记录考生口语作答)、耳机及播放设备, 确保音频清晰、录音无杂音。

3. 软件与工具: 无需额外软件, 考生可携带空白草稿纸与笔用于记录听力关键信息。

4. 考试形式: 闭卷, 采用 “听力测试 + 口语测试” 结合的方式, 两部分成绩分别占比 50%。实践考核采用五级评分制评定考核成绩: 满分 100 分, 0~59 分为不合格, 60~69 分为合格, 70~79 分为中等, 80~89 分为良好, 90~100 分为优秀。

5. 报考条件: 已通过本专业笔试课程《高级商务英语》(课程代码: 13605) 考试的考生, 方可报名参加本实践课程考核。

附录

题型举例

(一) 听力测试 (50 分)

1. 短对话理解 (10 题, 每题 2 分, 共 20 分): 听 5 组商务场景短对话 (每组 2-3 轮对话), 每段对话后回答 2 个问题, 对话只读一遍, 每题后有 10 秒作答时间。

o 示例对话:

A: Good morning, this is Global Trade Services. How can I assist you?

B: Morning. I'm calling to inquire about the latest tariff policies for exporting electronic products to the EU.

A: Sure. As of this year, the tariff rate for electronic products has been adjusted to 8%. Would you like to know the specific application process?

B: Yes, that's essential. Could you send the detailed document to my email?

o 示例问题:

(1) What is the caller's purpose?

A. To confirm an order B. To inquire about tariff policies C. To apply for export license D. To consult about shipping routes

(2) What is the current tariff rate for electronic products exported to the EU?

A. 5% B. 8% C. 10% D. 12%

2. 长对话 / 短文理解 (5 题, 每题 3 分, 共 15 分): 听 1 段 500-600 词的商务长对话或短文 (如商务访谈、行业报告节选), 读两遍, 回答 5 个问题, 每题后有 15 秒作答时间。

3. 信息填空 (10 空, 每空 1.5 分, 共 15 分): 听 1 段 400-500 词的商务报告、通

知或对话（如企业社会责任报告、投资分析简报），读三遍，根据听力内容填写关键信息（如数据、名称、时间、观点等），第一遍整体感知，第二遍逐句停顿（每空预留 10 秒填写时间），第三遍核对确认。

o 示例填空：

“The company’s 2024 corporate social responsibility report shows that we have invested _____ (1) million yuan in environmental protection projects, reducing carbon emissions by _____ (2)% compared with last year. We also launched a vocational training program for _____ (3) rural workers, helping them obtain professional certifications.”

(二) 口语测试 (50 分)

1. 角色扮演 (20 分，准备时间 3 分钟，作答时间 5 分钟)：考生抽取商务场景任务卡，明确自身角色（如“外贸公司销售经理”“国外客户”“企业 HR”）与沟通任务，准备 3 分钟后，与考官进行一对一角色扮演对话，考查场景化表达与交际应变能力。

o 示例任务卡：

【场景】你是某跨境电商平台的客户经理，接待一位计划入驻的国外品牌商 Mr. Smith。Mr. Smith 想了解平台入驻流程、佣金标准及运营支持，并希望争取针对新品牌的扶持政策。

【你的角色】客户经理，需完成：1. 热情接待并寒暄；2. 介绍入驻流程（提交材料→审核→签订协议→店铺开通，约 7 个工作日）；3. 说明佣金标准（不同品类佣金率 5%-10%）；4. 介绍运营支持（店铺装修、促销活动报名、数据分析工具）；5. 回应扶持政策（新品牌首 3 个月佣金减免 2%）；6. 促成初步合作意向。

o 评分标准 (总分 20 分)：

评分维度	分值	评分标准
场景适配	5 分	表达符合客户经理角色，语气礼貌专业，契合跨境电商入驻咨询场景
内容完整	6 分	完整覆盖入驻流程、佣金标准、运营支持及扶持政策，无关键信息遗漏
表达流畅	5 分	语音语调自然，无明显卡顿，商务词汇与句式运用准确
交际应变	4 分	能主动询问客户需求，及时回应潜在疑问，灵活调整沟通节奏

2. 即兴发言 (30 分, 准备时间 5 分钟, 作答时间 5 分钟): 考生抽取商务相关话题 (如 “全球化背景下中小企业的发展机遇与挑战” “跨文化商务沟通中如何规避误解” “科技发展对传统商业模式的影响”), 准备 5 分钟后进行即兴发言, 考查逻辑思维、观点表达与语言组织能力; 发言结束后, 考官可针对话题追加 1-2 个问题, 考生需即时回应。

○ 评分标准 (总分 30 分):

评分维度	分值	评分标准
主题聚焦	8 分	发言紧扣话题, 无偏离主题内容, 观点明确
逻辑结构	10 分	结构清晰 (如 “观点 - 理由 - 案例” 分层表达), 逻辑连贯, 有过渡词衔接
语言表达	7 分	词汇丰富、语法规则, 商务术语运用准确, 表达流畅, 无影响理解的错误
回应质量	5 分	能准确理解考官追加问题, 回应简洁、有针对性, 体现思考深度