

# 职业技能测试考试大纲

## 财经商贸类专业

1. 测试大纲性质。2024年，在单招考试中，面向财经商贸类专业实施“文化素质+技能测试”考试，为科学、公正做好技能测试公正，特制定此测试大纲。

2. 测试大纲范围和适用对象。在高等职业教育“文化素质+技能测试”考试中，招收职业高中、普通中等专业学校、职业中专班、成人中专班、技工学校等学校(以下简称“中等职业学校”)应往届毕业生、具有中等职业教育同等学力的社会人员以及普通高中参加的选拔性考试。

3. 测试大纲制订依据。以教育部中等职业学校财经商贸类专业教学大纲为依据，主要以中等职业学校毕业生应具备的主要知识和技能为内容，参照了职业技能相关知识内容与技能测试的要求。此外，测试大纲还增加了对考生财经意识、职业道德、商贸礼仪、思维能力、创新精神等体现财经商贸基本素养的测试内容。

4. 测试科目与分值。测试科目包括财经商贸素养、财经(商贸)专业基础和财经(商贸)专业技能，技能测试满分为250分。

5. 考试时间：120分钟。

6. 测试前练习。考生可登录江西财经职业学院官网，在指定的网址栏目查看测试前练习平台链接，进行免费练习。

## 附件 1: 财经商贸通用知识测试大纲

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
1. 财经商贸基本礼仪	1.1 礼仪与商务礼仪实践	1.1.1 能提升自我礼仪修养。 1.1.2 能说出商务礼仪的特点。	1.1.1 礼仪概念认知 1.1.2 商务礼仪常识认知
	1.2 职业形象礼仪实践	1.2.1 能够实现基本自身面容修饰、发型、穿着,符合良好职业形象。	1.2.1 仪容修饰的原则与要求
	1.3 办公室日常工作礼仪实践	1.3.1 能完成面试前的准备工作,处理面试过程中以及面试后的礼仪表现。 1.3.2 能基于利益基本要求,处理接打电话、邮件收发、网络沟通等情况。 1.3.3 能按照礼仪进行会议的组织与准备以及参会安排。	1.3.1 求职面试礼仪要求 1.3.2 通信工具使用礼仪要求 1.3.3 公司会议礼仪要求
	1.4 商务会面礼仪实践	1.4.1 能够把握礼仪称呼要求,礼貌介绍自己、他人、集体以及集体。 1.4.2 能够合理控制好画面双方交往距离,恰当地完成双方互换名片。	1.4.1 商务会面礼仪 1.4.2 礼仪实践要求
2. 财经法规和职业道德	2.1 会计法律制度	2.1.1 能够了解会计法律制度、会计监督的分类及各类型之间的关系。会计法律责任的概念和形式,掌握会计违法行为的法律责任。 2.1.2 能够熟悉会计工作管理体制的内容。会计机构和会计工作岗位的设置。 2.1.3 能够掌握会计核算的要求,包括会计凭证、会计账簿、财务会计报告和会计档案管理。会计工作交接的要求。	2.1.1 会计法律制度、会计监督、会计法律责任、会计机构和会计人员认知 2.1.2 会计工作管理体制认知 2.1.3 会计核算认知
	2.2 支付结算法律制度	2.2.1 能够了解支付结算、法律依据、基本原则和办理要求。能够了解现金结算的	2.2.1 支付结算、现金结算、银行结算账户、票据结算认

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>特点与渠道,以及现金管理的基本要求和限额。银行结算账户认知,开立、变更和撤销,以及相关的法律制度。票据结算认知,掌握主要票据类型的相关概念与基本规定。网上银行和第三方支付。</p> <p>2.2.2 能够熟悉银行卡的概念和类型、账户、交易和银行卡清算市场。</p> <p>2.2.3 能够掌握其他结算方式,包括汇兑、委托收款、托收承付和国内信用证。</p>	<p>知、网络支付认知</p> <p>2.2.2 银行卡认知</p> <p>2.2.3 其他结算方式认知</p>
	2.3 会计职业道德	<p>2.3.1 能够了解会计职业道德的特征、功能与作用。</p> <p>2.3.2 能够掌握会计职业道德规范的主要内容。</p> <p>2.3.3 能够掌握会计职业道德教育的内容、形式与途径。</p> <p>2.3.4 能够了解会计职业道德建设的组织与实施方法。</p> <p>2.3.5 能够了解会计职业道德的检查与奖惩机制。</p>	<p>2.3.1 职业道德认知</p> <p>2.3.2 会计职业道德认知</p> <p>2.3.3 会计职业道德教育认知</p> <p>2.3.4 会计职业道德建设的组织与实施认知</p> <p>2.3.5 会计职业道德的检查与奖惩认知</p>
3. 经济法 基础	3.1 经济法基础知识	<p>3.1.1 能够了解法、法的特征、法的分类,经济法的概念和调整对象。</p> <p>3.1.2 能够理解经济法律关系,经济法律关系的主体、客体和内容。</p> <p>3.1.3 能够掌握经济法律关系产生、变更和消灭的法律事实。</p> <p>3.1.4 能够理解经济仲裁的概念与适用范围,仲裁机构、仲裁协议与仲裁程序。</p>	<p>3.1.1 法的本质与特征</p> <p>3.1.2 法律关系、法律事实和法的分类</p> <p>3.1.3 经济纠纷的解决途径</p> <p>3.1.4 仲裁、民事诉讼、行政诉讼、行政复议适用范围及程序</p> <p>3.1.5 法律责任认知</p>

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>3.1.5 能够掌握民事诉讼的适用范围, 经济审判的概念、审判机构与受案范围, 经济纠纷案件的诉讼程序。</p> <p>3.1.6 能够了解民事起诉状的书写。</p> <p>3.1.7 能够理解代理的种类、代理权的行使、无权代理和代理权的终止。</p>	<p>3.1.6 民事起诉状书写认知</p> <p>3.1.7 代理认知</p>
	3.2 合同法律制度	<p>3.2.1 能够了解合同的概念和分类; 理解违约责任。</p> <p>3.2.2 能够掌握合同的内容、订立、效力和履行。</p> <p>3.2.3 能够掌握合同的担保、变更、转让、解除和终止。</p>	<p>3.2.1 合同</p> <p>3.2.2 合同的内容、订立、效力和履行</p> <p>3.2.3 合同的担保、变更、转让、解除和终止</p>
	3.3 其他法律制度	<p>3.3.1 能够了解不正当竞争行为种类、法律责任。</p> <p>3.3.2 能够理解消费者、消费者权益保护法的概念、权利、经营者的义务。</p> <p>3.3.3 能够掌握消费者权益争议的解决途径。</p>	<p>3.3.1 不正当竞争行为的种类、法律责任认知</p> <p>3.3.2 消费者、消费者权益保护法认知, 消费者的权利、经营者的义务认知</p> <p>3.3.3 消费者权益争议的解决途径</p>
4. 职业生涯规划与就业指导	4.1 职业生涯规划认知	<p>4.1.1 能够按照基本步骤进行职业生涯规划。</p> <p>4.1.2 能够利用帕森斯的特质因素论进行职业规划。</p> <p>4.1.3 能够利用格林豪斯的职业生涯发展理论进行职业规划。</p> <p>4.1.4 能够树立自身职业理想。</p>	<p>4.1.1 职业生涯规划认知</p> <p>4.1.2 帕森斯的特质因素论分析方法</p> <p>4.1.3 格林豪斯的职业生涯发展理论分析方法</p> <p>4.1.4 树立自身职业理想方法</p>
	4.2 自我剖析与职业决策的制定	<p>4.2.1 能够学会认识自我。</p> <p>4.2.2 能够进行兴趣与职业的解读, 能够</p>	<p>4.2.1 认识自我学习方法</p> <p>4.2.2 兴趣、性格、能力、</p>

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>进行性格与职业的解读,进行能力与职业的解读,进行价值观与职业的解读。</p> <p>4.2.3 能够运用“5W”法、SWOT分析法、CASVE循环法、决策平衡单进行职业决策。</p> <p>4.2.4 能够设立职业生涯目标并且编制和管理行动计划方案。</p>	<p>价值观与职业解读</p> <p>4.2.3 职业决策学习方法</p> <p>4.2.4 职业生涯行动计划制定方法</p>
	4.3 职业世界探索	<p>4.3.1 能够确定目标行业,能够根据职业选择进行专业知识的学习。</p> <p>4.3.2 能够选择职业分类,能够进行职业实践与探索。</p> <p>4.3.3 能够利用好国家就业帮扶政策与措施、利用部分省市就业帮扶政策与措施。</p> <p>4.3.4 能够合规地签订就业协议书、合规地办理离校手续。</p>	<p>4.3.1 职业世界认知</p> <p>4.3.2 职业世界探索认知</p> <p>4.3.3 熟悉就业帮扶政策与措施方法</p> <p>4.3.4 就业流程规划方法</p>
	4.4 求职准备	<p>4.4.1 能够具备双向选择就业的能力,能够选择公务员考试的专业方向,能够处理申报国家项目就业的问题,能够制定灵活就业计划。</p> <p>4.4.2 能够根据职业做好专业的知识储备、能力准备、思想准备、经费准备、身体素质准备。</p> <p>4.4.3 能够撰写求职材料、制作个人简历,能够完成笔试和面试的准备工作。</p>	<p>4.4.1 就业去向确立方法</p> <p>4.4.2 求职个人准备方法</p> <p>4.4.3 求职材料准备方法</p>

## 附件 2: 信息技术通用技能测试大纲

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
1. 信息与网络应用	1.1 计算机系统组成认知	<p>1.1.1 能根据计算机硬件系统的构成及特点, 识别不同类型的计算机硬件系统。</p> <p>1.1.2 能根据计算机软件系统的分类及特点, 识别不同类型的计算机软件系统。</p>	<p>1.1.1 计算机硬件系统的构成</p> <p>1.1.2 计算机硬件系统的特点</p> <p>1.1.3 计算机软件系统的分类</p> <p>1.1.4 计算机软件系统的特点</p>
	1.2 操作系统应用	<p>1.2.1 能根据操作要求, 结合操作系统桌面应用的使用方法, 完成用户界面操作、桌面基础设置等常用操作。</p> <p>1.2.2 能根据操作要求, 结合操作系统文件应用的使用方法, 完成文字输入、文件管理等常用操作。</p> <p>1.2.3 能根据操作要求, 结合操作系统程序应用的使用方法, 完成程序管理、磁盘管理等常用操作。</p>	<p>1.2.1 用户界面操作的方法</p> <p>1.2.2 桌面基础设置的方法</p> <p>1.2.3 输入法使用的方法</p> <p>1.2.4 文件管理的方法</p> <p>1.2.5 用户管理的方法</p> <p>1.2.6 程序管理的方法</p> <p>1.2.7 磁盘管理的方法</p>
	1.3 网络应用与信息维护	<p>1.3.1 能根据网络配置需求, 结合网络配置的方法, 完成网络连接、网络切换等常用操作。</p> <p>1.3.2 能根据浏览器使用需</p>	<p>1.3.1 网络配置的方法</p> <p>1.3.2 浏览器使用的方法</p> <p>1.3.3 电子邮件</p>

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>求，结合浏览器使用的方法，完成浏览器启动、网页搜索等常用操作。</p> <p>1.3.3 能根据电子邮件使用需求，结合电子邮件使用的方法，完成电子邮件申请、电子邮件编辑等常用操作。</p> <p>1.3.4 能根据网络安全维护需求，结合网络安全维护的方法，完成病毒防护软件使用、数据备份等常用操作。</p>	<p>使用的方法</p> <p>1.3.4 网络安全维护的方法</p>
2. 办公软件应用	2.1 文字处理软件应用	<p>2.1.1 能够根据文字处理需求，结合 Word 基本操作方法，完成文档新建、文本删除等常用操作。</p> <p>2.1.2 能够根据文字图表处理需求，结合 Word 图表操作方法，完成插入图片、形状、表格等常用操作。</p> <p>2.1.3 能够根据文字排版需求，结合 Word 排版与修订方法，完成插入编号、批注添加等常用操作。</p>	<p>2.1.1 Word 基本操作的方法</p> <p>2.1.2 Word 图表操作的方法</p> <p>2.1.3 Word 排版与修订方法</p>
	2.2 电子表格软件应用	<p>2.2.1 能够根据数据编辑需求，结合 Excel 基本操作方法，完成工作簿与工作表设置、数据编辑等常用操作。</p> <p>2.2.2 能够根据数据处理需</p>	<p>2.2.1 Excel 基本操作方法</p> <p>2.2.2 Excel 数据处理的方法</p> <p>2.2.3 Excel 函数</p>

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>求,结合 Excel 数据处理方法,完成数据处理、函数应用等常用操作。</p> <p>2.2.3 能够根据图表处理需求,结合 Excel 图表处理方法,完成图表应用、图例编辑等常用操作。</p>	<p>的类型及使用方法</p> <p>2.2.4 Excel 图表处理的方法</p>
	2.3 演示文稿 软件应用	<p>2.3.1 能够根据 PPT 使用需求,结合 PPT 基本操作方法,完成 PPT 插入、PPT 放映等常用操作。</p> <p>2.3.2 能根据 PPT 图表操作需求,结合 PPT 图表操作方法,完成 PPT 内表格创建、表格美化等常用操作。</p> <p>2.3.3 能根据视频与动画应用需求,结合 PPT 视频与动画应用方法,完成 PPT 内音频插入、视频插入等常用操作。</p>	<p>2.3.1 PPT 基本操作方法</p> <p>2.3.2 PPT 图表操作方法</p> <p>2.3.3 PPT 视频与动画应用方法</p>



### 附件 3: 数字素养基础通用技能测试大纲

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
1. 信息检索与评估	1.1 信息检索	<p>1.1.1 能根据相关信息检索背景资料, 结合信息的作用和特征, 明确信息检索目标、信息特征、类型, 确定信息用途和信息表现形式, 完成信息检索需求的确定。</p> <p>1.1.2 能根据信息检索需求, 结合关键词、引文、视频等不同检索方式的特点和适用范围, 选择符合需求的信息检索方式。</p> <p>1.1.3 能根据信息检索需求, 结合不同信息检索方式的操作流程, 设置检索范围, 输入检索信息, 获取并整理检索结果, 完成信息检索执行。</p>	<p>1.1.1 信息表现形式</p> <p>1.1.2 信息检索方式</p> <p>1.1.3 信息检索流程</p>
	1.2 信息质量评估	<p>1.2.1 能根据信息来源, 结合信息来源评估标准, 进行信息来源识别及分类, 评估信息来源的权威性、完整性、可信度、可用性和合法性, 完成信息来源评估。</p> <p>1.2.2 能根据信息内容, 结合信息内容评估标准, 筛选信息内容, 评估信息内容的准确性、完整性、客观性、时效性等指标, 完成信息内容评估。</p>	<p>1.2.1 信息来源评估标准</p> <p>1.2.2 信息内容评估指标</p>
2. 数据识别与分析	2.1 数据识别与处理	<p>2.1.1 能根据数据类型, 结合给定数据资料, 进行客户类、成本类、营销推广类、竞品类数据识别。</p> <p>2.1.2 能根据数据采集要求, 结合给定数据资料, 完成客户类、成本类、营销推广类、竞品类数据采集。</p> <p>2.1.3 能根据数据清洗规范, 结合给定数</p>	<p>2.1.1 数据类型</p> <p>2.1.2 数据采集方法</p> <p>2.1.3 数据清洗方法</p> <p>2.1.4 数据预处理方法</p>

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>据资料，进行数据相关检查，完成缺失数据、异常数据、重复数据的清洗。</p> <p>2.1.4 能根据数据预处理要求，结合给定数据资料，完成数据类型转换、数据分组、数据筛选、数据排序等预处理。</p>	
	2.2 数据基础分析	<p>2.2.1 能根据数据统计要求，结合给定数据资料，完成数据的频数、地域、性别、年龄、时间等基础统计。</p> <p>2.2.2 能根据数据分析要求，结合给定数据资料，完成数据的平均数识别、中位数识别、众数识别、百分比描述、最大值识别、最小值识别等描述性分析。</p>	<p>2.2.1 数据基础统计方法</p> <p>2.2.2 数据描述性分析方法</p>
	2.3 数据可视化	<p>2.3.1 能根据饼状图制作要点，结合给定数据资料，筛选并整理分析数据，完成饼状图制作。</p> <p>2.3.2 能根据柱状图制作要点，结合给定数据资料，筛选并整理分析数据，完成柱状图制作。</p> <p>2.3.3 能根据折线图制作要点，结合给定数据资料，筛选并整理分析数据，完成折线图制作。</p> <p>2.3.4 能根据散点图制作要点，结合给定数据资料，筛选并整理分析数据，完成散点图制作。</p>	<p>2.3.1 饼状图制作要点及流程</p> <p>2.3.2 柱状图制作要点及流程</p> <p>2.3.3 折线图制作要点及流程</p> <p>2.3.4 散点图制作要点及流程</p>
3. 数字化学习与创新	3.1 数字化学习	<p>3.1.1 能根据数字化学习平台使用需求，结合不同数字化学习平台的特点和适用范围，选择合适的学习平台，注册平台账号，申请学习课程，完成数字化学习平台的使用。</p>	<p>3.1.1 常用的数字化学习平台</p> <p>3.1.2 常用的数字化学习工具</p>

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>用。</p> <p>3.1.2 能根据数字化学习工具使用需求，结合不同学习工具的功能及使用方法，合理选择并使用阅读类、电子笔记类、语言类等学习工具，完成数字化学习工具的使用。</p> <p>3.1.3 能根据数字化学习资源需求，结合学习资源的特点，检索并筛选学习资源，完成数字学习资源获取。</p> <p>3.1.4 能根据数字化学习资源需求，结合学习资源整理要点，确定学习资源整理范围，分类并组织学习资源，完成数字化学习资源整理。</p>	<p>3.1.3 数字化学习资源类型</p>
	<p>3.2 数字化创新实践</p>	<p>3.2.1 能根据大数据分析逻辑，结合给定的数据资料，识别大数据应用场景，预测数据趋势，洞察数据分布，比较关联数据指标，完成大数据创新实践。</p> <p>3.2.2 能根据人工智能工作原理，结合人工智能应用场景，识别主要人工智能技术，进行智能客服服务、智能视觉设计、个性化财务管理等应用实践，完成人工智能创新实践。</p> <p>3.2.3 能根据线上协同办公需求，结合线上协同办公工具的使用方法，编辑并输出共享文档，共享办公资源，创建在线会议，完成线上协同办公创新实践。</p>	<p>3.2.1 大数据分析逻辑</p> <p>3.2.2 人工智能工作原理</p> <p>3.2.3 线上协同办公工具使用方法</p>

## 附件 5: 财经商贸专业基础技能测试大纲 (市场营销)

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
1. 市场营销准备	1.1 市场营销研究对象识别	1.1.1 能完成市场营销者的识别。 1.1.2 能准确判断各类消费者类型。 1.1.3 能完成消费者需要识别。 1.1.4 能准确划分产品类别。 1.1.5 能识别交换行为和交易行为。	1.1.1 市场营销者定义及类别 1.1.2 市场消费者类型划分原理 1.1.3 需要、欲望与需求 1.1.4 产品通用类别划分 1.1.5 交换与交易的定义
	1.2 建立市场营销观念	1.2.1 能建立以产品为核心的观念。 1.2.2 能建立生产观念。 1.2.3 能建立客户核心观念。 1.2.4 能建立市场的观念。 1.2.5 能建立营销观念。	1.2.1 市场营销产品观念 1.2.2 市场营销生产观念 1.2.3 市场营销客户观念 1.2.4 市场营销市场观念 1.2.5 市场营销 营销观念
	1.3 市场营销策略制定	1.3.1 能理解与运用 4P 营销理论。 1.3.2 能理解与运用 4C 营销理论。 1.3.3 能理解并运营 4R 营销理论。 1.3.4 能理解并运营 4I 营销理论。 1.3.5 能理解并运用 4S 战略理论。 1.3.6 能理解并运用 4V 战略理论。	1.3.1 4P 市场营销模型 1.3.2 4C 市场营销模型 1.3.3 4R 市场营销模型 1.3.4 4I 市场营销模型 1.3.5 4S 行销战略模型 1.3.6 4V 市场营销模型
	1.4 市场需求分析与处理	1.4.1 能区分不同的市场需求类型, 和市场需求的发展阶段。 1.4.2 能识别负需求的特征及其产生原因, 选用有效的扭转性营销策略。 1.4.3 能合理选用刺激性营销策略。 1.4.4 能预测潜在需求的市场规模。 1.4.5 能选择产品更新或市场撤退策略, 实施恢复性营销计划。 1.4.6 能识别不规则需求的模式, 选用个性化营销计划。	1.4.1 市场需求类型理论 1.4.2 扭转性策略制定方法 1.4.3 市场激活理论 1.4.4 刺激性策略制定方法 1.4.5 开发性策略制定方法 1.4.6 产品生命周期理论 1.4.7 恢复性策略制定方法 1.4.8 个性化营销原理 1.4.9 同步性策略制定方法 1.4.10 市场维护的理论

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		1.4.7 能制定差异化竞争策略。 1.4.8 能制定需求调节策略。 1.4.9 能采取抵制性营销手段，保护消费者利益和社会公共利益。	1.4.11 市场平衡原理 1.4.12 限定性策略制定方法 1.4.13 企业经营规范及要求 1.4.14 抵制性营销策略
	1.5 顾客价值分析与提升	1.5.1 能判断顾客让渡价值情况。 1.5.2 能完成顾客购买价值分析。 1.5.3 能进行顾客购买成本分析。 1.5.4 能分析顾客感知价值。 1.5.5 能提升顾客价值。	1.5.1 顾客让渡价值原理 1.5.2 顾客购买价值原理 1.5.3 顾客购买成本原理 1.5.4 顾客感知价值原理 1.5.5 顾客整体价值提升方法
2. 消费市场分析定位	2.1 宏观市场环境分析	2.1.1 能进行环境事件重要程度分。 2.1.2 能完成矩阵市场环境分析。 2.1.3 能完成 SWOT 市场环境分析。 2.1.4 能完成 PEST 市场环境分析。	2.1.1 列表评价法 2.1.2 矩阵法 2.1.3 SWOT 分析法 2.1.4 PEST 分析法
	2.2 微观市场环境分析	2.2.1 能完成企业内部资源分析。 2.2.2 能完成供应链生产要素分析。 2.2.3 能完成营销渠道分析。 2.2.4 能完成企业现有产品分析。	2.2.1 企业内部资源分析方法 2.2.2 供应商生产要素分析方法 2.2.3 营销渠道分析方法 2.2.4 企业现有产品分析方法
	2.3 市场竞争分析	2.3.1 能完成竞争者定位。 2.3.2 能完成竞争者的全面分析。 2.3.3 能分析竞品。	2.3.1 竞争者分类 2.3.2 竞争分析的维度 2.3.3 竞品分析过程与方法
	2.4 消费者心理分析	2.4.1 能完成消费需求分析。 2.4.2 能完成消费动机分析。 2.4.3 能完成消费者满意度分析。 2.4.4 能完成消费忠诚度分析。	2.4.1 消费需求分析维度 2.4.2 消费动机分析方法 2.4.3 消费者满意度分析方法 2.4.4 消费者忠诚度分析方法
	2.5 消费者行为分析	2.5.1 能分析消费者群体特征。 2.5.2 能分析购买行为。 2.5.3 能分析消费者购买过程。	2.5.1 消费群体分析方法 2.5.2 购买行为分析方法 2.5.3 购买决策分析方法

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
	2.6 目标市场细分	2.6.1 能筛选细分市场。 2.6.2 能分析子市场。 2.6.3 能完成市场细分。	2.6.1 市场细分的步骤 2.6.2 市场细分的依据 2.6.3 市场细分的方法
	2.7 目标市场策略制定	2.7.1 能选择和分析市场模式。 2.7.2 能分析目标市场影响因素。 2.7.3 能选择目标市场策略。	2.7.1 目标市场模式 2.7.2 目标市场策略的影响因素 2.7.3 目标市场策略
	2.8 目标市场定位	2.8.1 能进行目标市场分析。 2.8.2 能进行市场定位。 2.8.3 能进行产品定位。	2.8.1 目标市场定位 2.8.3 产品定位方法 2.8.4 市场定位策略
3. 产品策略	3.1 产品分析与分类	3.1.1 能进行产品分层。 3.1.2 能分析产品现状。 3.1.3 能进行不同维度的分类。	3.1.1 产品分层原理 3.1.2 产品分类方法 3.1.3 产品分析维度
	3.2 产品组合	3.2.1 能对产品组合进行分类。 3.2.2 进行产品组合与组合分析。 3.2.3 能进行产品组合优化。	3.2.1 产品组合分类方法 3.2.3 产品组合分析方法 3.2.3 产品组合优化方法
	3.3 产品生命周期判断	3.3.1 能理解产品生命周期理论。 3.3.2 能识别与定位产品生命周期。 3.3.3 能确定产品各阶段营销策略。	3.3.1 产品生命周期理论 3.3.2 产品生命周期定位方法 3.3.3 产品生命周期营销策略
	3.4 新产品开发	3.4.1 能划分企业新产品种类。 3.4.2 能制定新产品开发准备措施。 3.4.3 能定位新产品开发策略。 3.4.4 能选择合适新产品开发策略。	3.4.1 新产品分类 3.4.2 新产品开发准备措施 3.4.3 新产品开发策略定位 3.4.4 新产品开发步骤
	3.5 新产品推广	3.5.1 能进行商业价值分析。 3.5.2 能分析新产品的消费过程。 3.5.3 能对新产品采用者分类	3.5.1 新产品商业价值理论 3.5.2 新产品消费过程 3.5.3 新产品采用者分类
	3.6 产品品牌营销	3.6.1 能分析品牌价值定位品牌。 3.6.2 能实施品牌传播计划。 3.6.3 能完成品牌形象维护。	3.6.1 品牌定位方法 3.6.2 品牌传播流程 3.6.3 品牌形象维护的方法

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
	3.7 产品服务营销	3.7.1 能分析与定位产品服务。 3.7.2 能制定服务标准、流程、规则。 3.7.3 能管理产品服务评价。	3.7.1 产品服务类型 3.7.2 产品服务规则制定流程 3.7.3 产品服务评价方法
4. 价格策略	4.1 产品定价分析	4.1.1 能师资产品定价策略。 4.1.2 能分析并计算产品成本。 4.1.3 能判断产品价值判断。	4.1.1 产品定价方法 4.1.2 产品成本的组成要素 4.1.3 产品价值构成
	4.2 产品定价方法选择	4.2.1 能根据成本导向定价法定价。 4.2.2 能根据需求导向定价法定价。 4.2.3 能根据竞争导向定价法定价。	4.2.1 成本导向定价法 4.2.2 需求导向定价法 4.2.3 竞争导向定价法
	4.3 产品定价	4.3.1 能选择、实施新产品定价策略。 4.3.2 能选择并实施折扣定价策略。 4.3.3 能选择并实施心理定价策略。	4.3.1 新产品定价策略 4.3.2 折扣定价策略 4.3.3 心理定价策略
	4.4 产品组合定价	4.4.1 能完成产品线定价。 4.4.2 能完成补充产品定价。 4.4.3 能完成副产品定价。	4.4.1 产品线定价策略的特点 4.4.2 补充产品定价策略的特点 4.4.3 副产品定价策略适用条件
5. 分销渠道策略	5.1 分销渠道策略选择	5.1.1 能识别分销渠道职能。 5.1.2 能判断企业分销渠道模式。 5.1.3 能判断企业分销渠道类型。 5.1.4 能分析判断企业渠道成员。	5.1.1 分销渠道的职能 5.1.2 分销渠道的模式 5.1.3 分销渠道的类型特点 5.1.4 经销商的类型和特点
	5.2 分销渠道设计与评估	5.2.1 能评估分销渠道。 5.2.2 能设计分渠道设计。 5.2.3 能评估与选择经销商。	5.2.1 分销渠道评估的原则 5.2.2 分销渠道设计方法 5.2.3 分销渠道的选择方法
	5.3 分销渠道管理	5.3.1 能管理经销商。 5.3.2 能完成分销渠道数字化管理。 5.3.3 能分析判断渠道冲突类型。 5.3.4 能评估分销渠道绩效。	5.3.1 经销商奖惩措施 5.3.2 分销渠道数字化类型 5.3.3 分销渠道冲突类型和解决 5.3.4 分销渠道绩效评估方法
6. 促销策略	6.1 促销策略制定	6.1.1 能完成促销方案的制定。 6.1.2 能选择合适的促销方式。	6.1.1 促销方案制定 6.1.2 促销方式分类

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		6.1.3 能选择促销活动形式。	6.1.3 促销活动分类
	6.2 促销组合策略制定	6.2.1 能分析促销组合策略。 6.2.2 能确定促销组合。 6.2.3 能及时优化促销组合。	6.2.1 促销组合策略的影响因素 6.2.2 促销组合制定流程 6.2.3 促销组合优化
	6.3 促销活动执行	6.3.1 能完成活动资源配置和优化。 6.3.2 能分配团队角色并管理团队。 6.3.3 能安排与监控活动进度安排。	6.3.1 活动资源配置 6.3.2 活动团队管理 6.3.3 活动进度把控
	6.4 广告促销	6.4.1 能完成广告精准定位。 6.4.2 能选择合适的广告媒体。 6.4.3 能设计广告创意。 6.4.4 能制定广告投放决策。 6.4.5 能全面评估广告效果。	6.4.1 广告定位方法 6.4.2 广告媒体类型与选择方法 6.4.4 广告创意制作 6.4.5 广告投放流程 6.4.6 广告效果评估
	6.5 人员推销	6.5.1 能确定人员推销组织结构。 6.5.2 能选择合适的人员推销形式。 6.5.3 能确定合适的人员推销策略。 6.5.4 能顺利实施人员推销全流程。 6.5.5 能确定人员考核与激励方法。	6.5.1 人员推销组织架构类型 6.5.2 人员推销形式 6.5.3 人员推销基本策略 6.5.4 人员推销流程 6.5.6 人员考核与激励
	6.6 销售谈判	6.6.1 能确定销售谈判原则。 6.6.2 能灵活运用谈判心理技巧。 6.6.3 能完整有序进行谈判流程。	6.6.1 销售谈判原则 6.6.2 销售谈判心理技巧 6.6.3 销售谈判流程
	6.7 公共关系维护	6.7.1 能判断企业公共关系类型。 6.7.2 能完成公共关系活动程序。 6.7.3 能判断突发情况的危机种类。	6.7.1 公共关系分类 6.7.2 公共关系活动基本程序 6.7.3 危机公关流程
7. 零售经营策略	7.1 零售企业组织结构	7.1.1 能理解组织结构设计原则。 7.1.2 能明确各部门的职能与职责。 7.1.3 能进行组织结构设计	7.1.1 组织结构设计原则 7.1.2 企业结构职能与职责定位 7.1.3 企业组织结构设计
	7.2 零售企业采购	7.2.1 能明确零售企业采购原则。 7.2.2 能确定适合的采购模式。	7.2.1 零售企业采购原则 7.2.2 零售企业采购方法



工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
	业务处理	7.2.3 能进行采购谈判。	7.2.3 零售企业采购谈判方法
	7.3 零售企业库存管理	7.3.1 能进行入库作业。	7.3.1 入库作业的原则与方法
		7.3.2 能进行在库作业。	7.3.2 在库作业的原则与方法
		7.3.3 能进行出库作业。	7.3.3 出库作业的原则与方法
	7.4 商品管理与配置	7.4.1 能进行品类管理。	7.4.1 品类管理原则与方法
		7.4.2 能进行商品配置。	7.4.2 商品配置原则
7.4.3 能进行商品信息采集与处理。		7.4.3 商品信息采集与处理	
7.5 商品零售	7.5.1 能完善门店服务管理。	7.5.1 连锁门店人员的工作职责	
	7.5.2 能完成新零售商品销售。	7.5.2 新零售平台类型与销售	
7.6 零售管理	7.6.1 完成零售运营成本分析。	7.6.1 运营成本构成因素与方法	
	7.6.2 能选择符合市场的零售策略。	7.6.2 零售业绩影响因素与方法	
	7.6.3 能进行零售数据分析。	7.6.3 零售数据分析要素与方法	
8. 数字营销	8.1 数字营销技术准备	8.1.1 能识别数字营销工具和技术。	8.1.1 数字营销技术基础
		8.1.2 能构建画像精准洞察客户。	8.1.2 客户洞察技术应用
		8.1.3 能创作有吸引力的营销内容。	8.1.3 内容营销技术应用
		8.1.4 能选择合适的目标用户触点。	8.1.4 触点营销技术应用
		8.1.5 能选择客户数字化互动技术。	8.1.5 互动营销技术应用
	8.2 数字广告营销	8.2.1 能选择合理的数字广告渠道。	8.2.1 数字营销广告渠道的种类
		8.2.2 能使用搜索广告投放平台。	8.2.2 搜索引擎广告营销原理
		8.2.3 能使用推荐广告投放平台。	8.2.3 推荐引擎广告营销原理
	8.3 新媒体营销	8.3.1 能分类主要的社交媒体平台。	8.3.1 社交媒体营销的方法
		8.3.2 能选择并使用短视频平台。	8.3.2 短视频营销的方法
		8.3.3 能选择并使用直播平台。	8.3.3 直播营销的方法
		8.3.4 能分析新媒体平台内容特点。	8.3.4 内容营销的方法
	8.4 数字视觉营销	8.4.1 能熟练使用图像编辑和美化。	8.4.1 社交媒体图像发布原则
		8.4.2 能了解网站架构设计技巧。	8.4.2 网站视觉优化的方法
		8.4.3 能识别虚拟现实（VR）营销。	8.4.3 虚拟现实（VR）营销原理
		8.4.4 能识别增强现实（AR）营销。	8.4.4 增强现实（AR）营销原理

## 附件 10: 经济贸易类专业技能测试大纲

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
1. 外贸单证制作与审核	1.1 外贸单证制作	<p>1.1.1 能根据商业发票填制规范, 结合相关资料, 提取商业发票出票人、受票人、支付条款、贸易方式、货物描述等填写信息, 完成商业发票制作。</p> <p>1.1.2 能根据装箱单填制要求, 结合相关资料, 提取货物数量、包装方式、包装件数、体积、毛重、净重等填写信息, 完成装箱单制作。</p> <p>1.1.3 能根据汇票填制规范, 结合相关资料, 提取汇票金额、付款期限、收款人、付款人、出票人等填写信息, 完成汇票制作。</p> <p>1.1.4 能根据装运通知制作要点, 结合相关资料, 提取装运船名与航次、起运港、装运目的地、装运日期等填写信息, 完成装运通知制作。</p> <p>1.1.5 能根据保险单填制规范, 结合相关资料, 提取保险单合同号、投保货物包装、保险费率、承保险别等填写信息, 计算投保金额和保费, 完成保险单制作。</p> <p>1.1.6 能根据一般原产地证填制要求, 结合相关资料, 提取一般原产地证收货人、运输方式、运输路线、商品描述等填写信息, 完成一般原产地证制作。</p>	<p>1.1.1 商业发票填制规范</p> <p>1.1.2 装箱单主要内容</p> <p>1.1.3 汇票主要内容</p> <p>1.1.4 装运通知制作要点</p> <p>1.1.5 保费计算方法</p> <p>1.1.6 一般原产地证主要内容</p>
	1.2 信用证审核	1.2.1 能根据信用证基本信息审核要求, 结合相关资料, 核对信用证开证日期、到	1.2.1 信用证含义和特点

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>期日和到期地点、信用证金额、数量和货币等基本信息。</p> <p>1.2.2 能根据信用证当事人审核要求，结合相关资料，核对开证申请人名称和地址、受益人名称和地址等信用证当事人信息。</p> <p>1.2.3 能根据信用证货物描述审核要求，结合相关资料，核对商品品名和规格、包装、价格、贸易术语、唛头等信用证货物描述内容。</p> <p>1.2.4 能根据信用证条款审核要求，结合相关资料，核对信用证支付条款、装运条款、交单条款等条款内容。</p>	<p>1.2.2 信用证主要内容</p> <p>1.2.3 信用证业务流程</p> <p>1.2.4 信证审核要求</p>
	1.3 结汇单证审核	<p>1.3.1 能根据商业发票审核要点，结合相关资料，核对商业发票的主要内容。</p> <p>1.3.2 能根据装箱单审核要点，结合相关资料，核对装箱单。</p> <p>1.3.3 能根据汇票审核规范，结合相关资料，核对汇票的主要内容。</p> <p>1.3.4 能根据一般原产地证审核要求，结合相关资料，核对一般原产地证的主要内容。</p>	<p>1.3.1 商业发票审核要点</p> <p>1.3.2 装箱单审核内容</p> <p>1.3.3 汇票审核规范</p> <p>1.3.4 一般原产地证审核要求</p>
2. 出口业务处理	2.1 出口交易磋商	<p>2.1.1 能根据出口成本核算方法，结合出口成本具体构成，计算生产成本、采购成本、加工成本、出口退税额、国内总费用，完成出口成本核算。</p> <p>2.1.2 能根据 FOB 价格构成，结合出口成本和出口利润，计算 FOB 进货成本、国内费用、出口利润，完成 FOB 报价。</p>	<p>2.1.1 出口成本构成要素</p> <p>2.1.2 FOB 价格构成</p> <p>2.1.3 CFR 价格构成</p> <p>2.1.4 CIF 价格构成</p>

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		<p>2.1.3 能根据 CFR 价格构成，结合出口成本、国外运费等，计算 CFR 进货成本、国内费用、出口利润、运费，完成 CFR 报价。</p> <p>2.1.4 能根据 CIF 价格构成，结合出口成本、国外运费、运输保险费等，计算 CIF 进货成本、国内费用、出口利润、运费、保险费，完成 CIF 报价。</p>	成
	2.2 出口合同拟定	<p>2.2.1 能根据出口合同约首部分拟定要求，结合相关资料，提取出口商和进口商等填写信息，完成出口合同约首部分拟定。</p> <p>2.2.2 能根据出口合同本文部分拟定要求，结合相关资料，提取出口合同品名条款、品质条款、数量条款、价格条款、支付条款、装运条款、包装条款等填写信息，完成出口合同本文部分拟定。</p> <p>2.2.3 能根据出口合同约尾部分拟定要求，结合相关资料，提取出口合同签订地点、时间、有效期、有效份数等填写信息，完成出口合同约尾部分拟定。</p>	<p>2.2.1 出口合同种类</p> <p>2.2.2 出口合同主要内容</p> <p>2.2.3 出口合同拟定要求</p>
3. 进口业务处理	3.1 进口交易磋商	<p>3.1.1 能根据询盘规范，结合采购需求，明确询价商品、询价内容和询价回复有效期，设置询盘询价方式、邮件主题和正文内容，完成询盘发送。</p> <p>3.1.2 能根据进口利润核算方法，结合进口成本和应纳税费，计算进口货物成本、进口国内费用、完税价格、关税税额、消费税税额、增值税税额，完成进口利润核算。</p>	<p>3.1.1 进口磋商环节</p> <p>3.1.2 询盘构成要素</p> <p>3.1.3 还价的原则</p>

工作领域	工作任务	技能要求	相关知识要求
		3.1.3 能根据还价原则，识别报价商品、提取报价价格、报价数量、报价包装信息，设置还盘内容，完成还盘发送。	
	3.2 进口合同拟定	<p>3.2.1 能根据进口合约首部分拟定要求，结合相关资料，提取进口合同进口商和出口商等填写信息，完成进口合约首部分拟定。</p> <p>3.2.2 能根据进口合同本文部分拟定要求，结合相关资料，提取进口合同品名条款、品质条款、数量条款、价格条款、支付条款、装运条款、保险条款等填写信息，完成进口合同本文部分拟定。</p> <p>3.2.3 能根据进口合约尾部分拟定要求，结合相关资料，提取进口合同签约地点、签约时间、有效期、有效份数等填写信息，完成进口合约尾部分拟定。</p>	<p>3.2.1 进口合同种类</p> <p>3.2.2 进口合同主要内容</p> <p>3.2.3 进口合同拟定要求</p>

# 经济贸易类专业技能测试样卷

注：样卷（样题）只供考生作参考，不具有任何内容导向。  
请考生遵循考生大纲进行备考。考生形式为机试，请考生同  
时关注后续官方发布的练习网址。

一、单项选择题（第 1 题~30 题。选择一个正确的答案，将对应的字母填入题内的括号中。每题 4 分，满分 120 分）

1. 职业生涯规划的前提是（ ）。

- A、确定职业发展的目标
- B、认识自我
- C、努力学习和工作
- D、挖掘个人的潜能

2. 以下不利于树立正确的就业观的是（ ）。

- A、关注市场需求和行业发展趋势，了解就业形势
- B、把工资待遇放在第一位，不考虑自己的职业发展前景和个人成长
- C、重视个人兴趣和职业发展方向，不断调整自己的职业目标
- D、积极参与社会实践和志愿者活动，增加工作经验和人脉资源

3. 下列关于根据职业选择进行专业知识学习的描述，不正确的是（ ）。

- A、职业选择是学习专业知识的前提和基础
- B、学习专业知识是实现职业发展的必要条件
- C、只有具备了足够的专业知识，才能在职场中获得成功
- D、学习专业知识不需要考虑市场需求和职业发展趋势

4. 以下不属于职业观基本要素的是（ ）。

- A、赚更多的钱
- B、维持生活
- C、发展个性
- D、承担社会义务

5. 日常生活中所见到的广告属于 4P 策略中的（ ）。

- A、产品策略
- B、渠道策略
- C、促销策略
- D、价格策略

6. 在 SWOT 分析法中,“T”代表的是 ( )。
- A、优势  
B、劣势  
C、机会  
D、威胁
7. 以下关于消费者满意度的描述,不正确的是 ( )。
- A、满意度是一种影响态度的情感反应  
B、满意度是一种对产品或服务性能的评价  
C、当消费者没有达到最初期望时,满意度会降低  
D、满意度即为忠诚度
8. 在下列消费需求中,属于最基础层次需求的是 ( )。
- A、生理需求  
B、安全需求  
C、归属需求  
D、自尊需求
9. 以下不属于促销活动作用的是 ( )。
- A、提升店铺人气  
B、为新品销售做预热  
C、维护老顾客  
D、降低获客成本
10. 为了解江西省老年人的身体健康状况,以下适合作为抽样调查样本的是 ( )。
- A、100 位女性老人  
B、庐山脚下 100 位老人  
C、在该省范围内城市和乡镇选 10 个点,每个点任选 10 位老人  
D、在全国范围内随机选 100 位老人
11. “酒香不怕巷子深”这句话体现的营销观念是 ( )。
- A、生产观念  
B、产品观念  
C、推销观念  
D、社会营销观念
12. Excel 主界面窗口中编辑栏上的“fx”按钮是用来向单元格插入 ( )。
- A、文字  
B、数字  
C、公式  
D、函数
13. 在输入文字时,切换输入法应按 ( )。
- A、Shift 键  
B、Ctrl+Shift 键

C、Alt 键

D、Enter 键

14. 若在散点图中，一个变量的取值随另一个变量的增大而减小，则这两个变量之间的关系为（ ）。

A、正相关

B、负相关

C、无相关

D、非线性相关

15. 以下不属于信息表现形式的是（ ）。

A、图像

B、声音

C、网络

D、文字

16. 在商业发票中，“Unit Price”代表的是（ ）。

A、数量

B、规格

C、单价

D、包装

17. 下列单据的英文名称中，描述装箱单的是（ ）。

A、WEIGHT LIST

B、MEASUREMENT LIST

C、PACKING LIST

D、INVOICE

18. 在装运通知单中，“PORT OF LOADING”一栏应填写的是（ ）。

A、装运船名

B、起运港

C、目的港

D、装运日期

19. 若 L/C 规定按 CIF 价格加成 20% 计算（即发票金额的 120%），已知发票显示货物 CIF 总价为 USD10000.00，则投保金额为（ ）。

A、USD12000

B、USD120000

C、USD1200000

D、USD12000000

20. 在出口合同中，“Contract No.”应该填写的是（ ）。

A、合同日期

B、合同编号

C、合同名称

D、订约地点

21. 在一般原产地证中，商品名称，包装数量及种类等内容应填写在（ ）。

A、第三栏：运输方式和路线

B、第五栏：签证机构专用栏

C、第七栏：货物描述

D、第八栏：海关编码



22. 商品 03001 款“三色戴帽熊”供应商报价为每只 6 元，那么采购 9120 只的成本是（ ）。

- A、5472 元  
B、54720 元  
C、6430 元  
D、64300 元

23. 已知 CFR 价格=FOB 价格+运费，现按 FOB 青岛 USD1000/台出口机床，外商要求改报 CFR 新加坡价格，青岛到新加坡的运费为 10 美元。那么每台机床的 CFR 价格为（ ）。

- A、1010 美元  
B、1000 美元  
C、10 美元  
D、10000 美元

24. 下列出口合同的内容中，不属于合同约尾部分的是（ ）。

- A、合同名称  
B、合同签章  
C、合同附件  
D、双方签字

25. 在国际货物买卖中，属于交易磋商中必不可少的法律步骤是（ ）。

- A、询盘和发盘  
B、发盘和还盘  
C、发盘和接受  
D、询盘和接受

26. 通常情况下，进口货物应纳增值税的计算方法为：增值税=进口货物的实际价格×增值税税率。如果进口货物的实际价格为 1000 元，增值税税率为 13%，则应缴纳的增值税为（ ）。

- A、130 元  
B、1300 元  
C、13000 元  
D、130000 元

27. 信用证条款中，“Latest date of shipment”的意思是（ ）。

- A、信用证到期日  
B、信用证最晚交单日  
C、信用证最早交单日  
D、信用证最迟装运日

28. 一般情况下，在以 FOB 贸易术语成交的合同中，货物的价格构成是（ ）。

- A、货物成本  
B、货物成本+运费  
C、货物成本+保险费  
D、货物成本+运费+保险费

29. 某批出口货物发票总金额为 CIF12000.00 美元，信用证规定按发票金额 110%

投保一切险和战争险，两种险的费率合计为 0.6%，已知保费=CIF 发票金额×保险加成 110%×保险费率，其保险费应为（ ）。

- A、79.20 美元
- B、80 美元
- C、7.92 美元
- D、8 美元

30. 出口一批货物装箱数为 100 CARTONS，每箱毛重 4.00KGS，那么在装箱单中“Gross Weight”一栏应填为（ ）。

- A、100.00KGS
- B、200.00KGS
- C、300.00KGS
- D、400.00KGS

**二、多项选择题（第 31 题~36 题。选择多个正确的答案，将对应的字母填入题内的括号中。多选、少选、错选均不得分。每题 5 分，满分 30 分）**

31. 以下属于提升工作效率方法的是（ ）。

- A、制定合理的学习计划
- B、学会优先处理重要任务
- C、避免与他人的沟通和合作
- D、有效利用工具和资源

32. 分销渠道的构成要素包括（ ）。

- A、生产者
- B、中间商
- C、消费者
- D、竞争者

33. 关于 Word 中的图片布局，以下说法正确的是（ ）。

- A、可以将图片设置为文字环绕
- B、可以将图片设置为浮于文字上方
- C、可以将图片设置为衬于文字下方
- D、可以将图片设置为固定在页面中央

34. 以下不属于数字化学习工具的是（ ）。

- A、纸质教材
- B、期刊杂志
- C、黑板报
- D、思维导图软件

35. 下列属于装运通知的主要内容是（ ）。

- A、商品名称
- B、货物数量
- C、起运港
- D、目的港

36. 下列关于询价邮件的正文撰写，正确的是（ ）。

- A、尽量用词简洁  
B、尽量格式清晰  
C、尽量不用特殊字体  
D、尽量使用礼貌用语

**三、判断题（第 37 题~46 题。将判断结果填入括号中。正确的填“√”，错误的填“×”。每题 3 分，满分 30 分）**

37. 职业环境和行业环境是相同的。（ ）
38. 职业生涯是一个动态发展的过程。（ ）
39. 产品的价值取决于市场需求，与生产成本无关。（ ）
40. 软件窗口的右上角“×”按钮通常是用来最小化窗口的。（ ）
41. 学校的纸质教材属于数字化学习工具。（ ）
42. “Partial shipment is not allowed”的意思是货物允许分批装运。（ ）
43. 拟定进口合同保险条款时，在 FOB、CFR、FCA、CPT 术语下，保险责任由卖方负责。（ ）
44. 销售确认书与销售合同具有同样的法律效力。（ ）
45. 交易磋商可以是口头的（面谈或电话），也可以是书面的（传真、电传或信函）。（ ）
46. 还盘的内容不只是价格。对支付条件、装运期等主要交易条件提出不同的建议，也属于还盘。（ ）

**四、案例分析题（第 47 题~49 题。每题 10 分，满分 30 分）**

47. 智升电子准备对近期已上市的新款手机进行详细的产品分析，以便对该手机的整体市场表现进行评估，具体产品和销售情况，如下表所示：

产品信息表

品牌名称	智升电子	产品名称	高端游戏智能手机
内存	8G	颜色	黑色、白色、蓝色
处理器	高性能处理器	存储	512GB
屏幕尺寸	6.5 英寸	重量	超薄
分辨率	超清	适用场景	游戏、摄影、旅游
适用人群	16-28 岁		

手机销售情况表

月份	销量（部）	销售额（元）
6月	914	2744632
7月	1185	3557580
8月	1206	3617600

(1) 该款手机所属的商品类目为（ ）。(3分)

- A、手机数码配件类-手机及配件
- B、服装鞋帽箱包类-运动服饰
- C、电脑数码配件类-电脑及配件
- D、服装鞋帽箱包类-鞋靴

(2) 以下最有可能属于该款手机目标消费者的是（ ）。(3分)

- A、喜欢跳广场舞的中年女士
- B、追求时尚的大三男生
- C、小区下象棋的大爷
- D、家有小学生的宝妈

(3) 8月份，该新款手机的销量最高，最有可能的原因是（ ）。(4分)

- A、店铺举办双十一打折促销活动
- B、开学季销量大
- C、店铺在9月加强了该新款手机的营销力度
- D、新生产工艺提高了该新款手机的产量

48. 辰星电商公司主要售卖家居类目的产品，自本月以来，该公司的小夜灯销量一直呈现下跌趋势。市场部负责人王瑞为了更好地了解小夜灯链接在本季度的具体表现情况，需要选择合适的检索方式，快速检索到所需信息进行分析并找到问题所在。

(1) 为了保证小夜灯商品信息的专业性、提高小夜灯商品链接的整体质量，王瑞还计划查找相关专业文献为自身小夜灯添加更多专业性的描述信息。他准备借助专业的文献平台，借助分类检索的方式查找相关信息。以下分类检索的类型中，最适合帮助王瑞快速检索到所需文献信息的是（ ）。(3分)

- A、按出版国家进行排列的文献类型
- B、按价格排列的文献类型
- C、按语言进行排列的文献类型

D、按专业性进行排列的文献类型

(2) 王瑞通过调查发现在同一电商平台内，不同的小夜灯竞品链接在商品名称的编写上各不相同，但是其中某些词汇相较于其他词出现频率会比较高。王瑞决定借助第三方信息检索工具，选择（ ）的方式，查找出竞品小夜灯中常用的词汇。（3分）

- A、音频检索
- B、图像检索
- C、关键词检索
- D、引文检索

(3) 带有组装说明视频的商品链接往往整体质量较高，王瑞在进行小夜灯竞品调研时希望通过检索工具筛选出这类高质量的竞品小夜灯的商品链接进行调研。以下检索方式中可以帮助王瑞高效得到此类链接信息的是（ ）。（4分）

- A、关键词检索
- B、事实检索
- C、引文检索
- D、视频检索

49. 宏达进出口有限公司收到了国外客户开来的信用证，外贸单证员根据前期双方合同约定的内容，开始认真审核信用证各项条款。信用证部分内容如下图所示：

MT 700		ISSUE OF ADOCUMENTARY CREDIT	
SENDER		BANK OF CHINA, HAMBURG, GERMANY	
RECEIVER		JIUJIANG CITY COMMERCIAL BANK, JIUJIANG, CHINA	
SEQUENCE OF TOTAL	27 :	1/1	
FORM OF DOC.CREDIT	40A:	IRREVOCABLE	
DOC.CREDIT NUMBER	20 :	HD6372890	
DATE OF ISSUE	31C	231023	
APPLICABLE RULES	40E:	UCP LATEST VERSION	
DATE AND PLACE OF EXPIRY	31D:	DATE 231125 PLACE IN CHINA	
AMOUNT	32B:	CURRENCY USD AMOUNT 555400.00	

(1) 从以上给定的信用证内容可知，信用证号是（ ）。（3分）

- A、HD6372890
- B、HD6372891
- C、HD6372892
- D、HD6372893

(2) 从以上给定的信用证内容可知, 信用证中货物的总金额是 ( )。(3分)

- A、USD 55100.00
- B、EUR 55400.00
- C、USD 55300.00
- D、USD 555400.00

(3) 从以上给定的信用证内容可知, 信用证的到期地点是 ( )。(4分)

- A、JANPAN
- B、CHINA
- C、CANADA
- D、USA

**五、模拟实操题 (第 50 题~53 题。每题 10 分, 满分 40 分)**

50. 轻盈饮食公司, 始终坚守着为消费者提供健康、美味且低卡路里减肥食品的承诺。我们深信, 科学的饮食理念与健康的生活方式相结合, 能够为追求健康的人们带来最佳的生活态度。近期, 公司根据市场调研的结果, 对三款产品进行了升级。为了确保产品具有价格竞争力, 又能够充分体现出产品的价值和品质, 公司决定采用成本加成的定价方法, 对这三款升级产品进行定价。具体产品成本信息, 如下表所示:

产品成本信息

产品名称	生产成本(元)	营销成本(元)	物流成本(元)	仓储成本(元)
全麦面包	0.8	1.1	1.2	0.6
魔芋面	1.0	0.6	1.0	0.8
鸡胸肉干	2.3	1.2	1.5	0.6

请以负责人的身份根据产品成本信息表, 进行这三款产品的定价, 完成商品定价明细表的填写。

商品定价明细表

产品名称	总成本	成本加成	价格(元)
全麦面包		10%	
魔芋面		20%	

鸡胸肉干		15%	
------	--	-----	--

51. 近期，Y&W Trading Corp. 计划从上饶安迅进出口有限公司（Shangrao Anxun Import and Export Co., Ltd）进口一批男士夹克，双方通过多次磋商达成一致，具体约定的合同内容及其他相关信息如下所示：

出口商名称及地址	Shangrao Anxun Import And Export Co., Ltd No. 135 Zhongshan West Road, Xinzhou District, Shangrao City, Jiangxi Province, China
进口商名称及地址	Y&W Trading Corp. 209 Broadway, Canada
货物描述 (Description of Goods)	Men's Jacket Style No. J3592 Men's Jacket Style No. J3528
数量/单价 (Quantity/Unit Price)	Style No. J3592: 3600PCS / USD32.00/PC Style No. J3528: 3500PCS / USD33.00/PC
总数量 (Total Quantity)	7100PCS
总金额 (Total Amount)	USD230700.00
合同号 (S/C No. )	JXSR2413
合同日期 (S/C Date:)	FEB. 7, 2024
信用证号 (L/C No. )	LC283047
支付条款 (Term Of Payment)	L/C At Sight
贸易方式 (Trade Mode)	CFR Vancouver, Canada

请根据以上约定信息，对上饶安迅进出口有限公司制作完成的商业发票进行审核。

52. 中国银行柏林分行受开证申请人委托于 2022 年 8 月 2 日开立受益人是江西宏图贸易有限公司的不可撤销议付信用证。2022 年 9 月 15 日，江西宏图贸易有限公司外贸单证员制作好附属单据后，准备根据信用证交单期要求交单之前，根据以下信用证和商业发票制作汇票。

基于汇票内容，在信用证和商业发票中，提取出制作汇票所需相关信息：

- \* 凭 (Drawn Under): BANK OF CHINA, BERLIN BRANCH, GERMANY
- \* 不可撤销议付信用证号 (Irrevocable L/C No.): LC340175
- \* 开证日期 (Date of Issue): AUG. 2, 2022
- \* 收款人 (Pay to the order of): BANK OF CHINA, NANCHANG BRANCH
- \* 汇款金额 (Exchange for): USD 58400.00
- \* 发票号 (Invoice No.): NC3725

请根据以上信息, 完成江西宏图贸易有限公司汇票的制作。

53. 近期, Sunny Trading Corp. 计划采购一批一次性 Type IIR 口罩。其采购经理 Kevin Smart 打算优先向供应商安徽九九进出口有限公司 (Anhui Jiujiu Import and Export Co., Ltd) 询价, 要求本周三 (Wednesday) 之前得到回复。采购需求的相关信息如下所示:

产品 (Product)	Disposable Type IIR Masks
颜色 (Color)	Blue
总数量 (Total Quantity)	9000 cartons
总金额 (Total Amount)	USD180000
包装 (Packaging)	50pieces/box; 4boxes/carton
交期 (Delivery Date)	At the end of February 2024
付款方式 (Payment Term)	T/T 10% deposit, 90% payment after shipment.

请根据以上采购相关信息, 完成询盘内容的编辑并发送给安徽九九进出口有限公司的外贸业务员 Monica (邮箱: monicali@jiujiu.com)。