



郴州职业技术学院
Chenzhou Vocational Technical College

三年制高职电子商务专业 人才培养方案

专业名称： 电子商务

专业代码： 630801

适用年级： 2020 级

所属院系： 工商管理系

修(制)订时间： 2020 年 07 月

郴州职业技术学院

三年制高职电子商务专业人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称：电子商务

专业代码：630801

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力。

三、修业年限

三年。

四、职业面向

表 1 职业面向一览表

所属专业大类（代码） A	所属专业类（代码） B	对应行业（代码） C	主要职业类别（代码） D	主要岗位类别（或技术领域） E	职业资格证书和技能等级证书 F
财经商贸大类（63）	电子商务类（6308）	1. 互联网和相关服务（I64） 2. 批发业（F51） 3. 零售业（F52）	1. 销售人员（4-01-02） 2. 商务咨询服务人员（4-07-02）	1. 网站页面编辑及网店美工 2. 电商平台运营与推广 3. 网络客服	1. 网店运营推广（初、中、高级）证 2. 电子商务数据分析（初、中、高级）证

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，面向互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业的销售人员、商务咨询服务人员等职业群，能够从事网站页面编辑及网店美工、电商平台运营与推广、网络客服等工作的高素质技术技能人才。

（二）培养规格

1. 素质

(1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感；

(2) 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识；

(3) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维、全球视野和市场洞察力；

(4) 勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神；

(5) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯；

(6) 具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好。

2. 能力

（1）专业通识能力

具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；

能够熟练应用办公软件，进行文档排版、方案演示、简单的数据分析等；

具有一定的哲学思维、美学思维、伦理思维、计算思维、数据思维、交互思维、互联网思维能力；

能熟练操作计算机与网络各项设置。

（2）专业核心能力

岗位一：网站页面编辑及网店美工

具备网络信息采集、筛选和编辑的能力，能够根据要求进行网站内容更新、策划与制作；能够根据摄影色彩、构图策略，进行创意拍摄，制作突出商品卖点的商品照片，能够运用；

相关软件对图片进行处理，提高用户关注度；

具备网店设计与装修的能力，能够根据产品页面需求，进行页面设计、布局、美化和制作。

岗位二：电商平台运营与推广

能够根据不同商品类型进行产品策划、分类管理；

能完成网络营销及其他电子商务活动的策划、组织和管理；

能够运用移动商务平台进行活动策划、营销推广、移动店铺的运营与管理；

能够根据网站（店）推广目标，选择合理的推广方式，进行策划、实施和效果评估与优化。

岗位三：网络客服

具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；

能够根据运营目标，采集电子商务平台数据，并依据店铺、产品和客户数据等各类数据，进行分析与预测；

能够正确进行网络营销，应对客户咨询、异议、处理客户投诉，进行客户个性化服务等。

3. 知识

(1) 掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；

(2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、支付与安全等相关知识；

(3) 掌握计算机应用、网络技术的基本理论，电子商务的基本理论以及新技术、新业态、新模式、创新创业相关知识；

(4) 掌握互联网资料查询、调研及撰写调研报告的方法；

(5) 掌握市场分析、消费者行为分析及营销策划的方法；

(6) 掌握商品拍摄、图形图像处理和网络文案写作的方法；

(7) 掌握电子商务数据统计分析和报告撰写以及客户服务与管理的相关知识；

(8) 掌握主流电子商务平台的运营规则和推广方式，跨境电子商务平台和新媒体运营与管

理的方法；

(9) 掌握网店运营规范与流程以及供应链与供应商管理的相关知识。

六、课程设置

(一) 课程总体设置

1. 课程总体结构

表 2 课程总体结构

课程类型			开设课程
一级名称	二级名称	门数	
公共基础课	必修课	10	思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、形势与政策、大学生心理健康教育、创新创业基础、大学生职业发展与就业指导、国家安全与军事教育、大学体育与健康、劳动教育、艾滋病预防知识
	选修课	4 (5选4)	信息技术、职业技能英语、普通话&中华优秀传统文化 (2选1)、应用文写作
专业课	专业基础课	7	电子商务实务、电商物流、市场营销原理与实训、电子商务法律法规、消费者行为分析、选品与采购、平面设计
	专业核心课	7	网页设计与制作、客户服务与管理、移动商务、网店美工、网络营销、网店运营推广、电子商务综合培训
	专业实践课	4	专业技能考核训练、毕业设计、顶岗实习、跟岗实习
	专业选修课	3 (6选3)	商品信息采编&跨境电商实务 (2选1)、企业职业素养&国际贸易实务 (2选1)、电子商务案例分析&商务数据分析 (2选1)

2. 典型工作任务与职业能力分析

表 3 典型工作任务与职业能力分析

职业岗位名称	典型工作任务	岗位核心能力	支撑主干课程
网站页面编辑及网店美工	(1) 快速准确收集信息、加工信息、网页信息编辑发布信息 (2) 熟练操作计算机与网络各项设置 (3) 熟练进行平面设计及网店美工 (4) 较好完成网店美工	(1) 能处理图像根据网页图像大小以及图像像素要求； (2) 能美化网页内容利用 CSS； (3) 能设计、装修网店根据店铺经营商品、目标用户、经营理念等	信息技术 商品信息采编 平面设计 网页设计与制作 网店美工 电子商务综合培训
电商平台运营与推广	(1) 进行网站规划、设计、制作与维护	(1) 能熟悉 B2C/C2C 平台运营推广常用规则；	信息技术 商品信息采编 移动商务

职业岗位名称	典型工作任务	岗位核心能力	支撑主干课程
	(2) 完成网络营销及其他电子商务活动的策划、组织和管理 (3) 进行网络推广	(2) 能灵活使用主流电商平台推广运营工具及活动设置； (3) 能掌握主流电商平台站内容建设、互动和推广方法等； (4) 能软文营销，如软文帖子的构思、编写、发布、推广等； (5) 能使用主流网站或网店数据统计工具（如阿里指数、生意参谋等）； (6) 能对网站或网店商务数据分析利用各种工具	网络营销 网店运营推广 商务数据分析 电子商务综合培训
网络客服	(1) 使用主流的互动工具如QQ、旺旺、Email、微信等与顾客有效沟通，选择合适的沟通方式，掌握与客户交流技巧 (2) 正确介绍电商平台基本交易流程，平台基本交易规则 (3) 定期回访维护新老客户，倾听顾客的建议与意见，及时向公司反馈信息并提供改善方案	(1) 能掌握重点客户识别的基本方法和技术，并能对客户进行分级管理； (2) 能分析竞争对手发展状况，并对自身企业产品或服务的特点进行合理分析，提炼企业产品服务特色及优势，并能识别和描述企业的目标客户群体； (3) 能分析客户投诉产生的原因，准确判断客户投诉的类型	客户服务与管理 信息技术 移动商务 网络营销 电子商务综合培训 电子商务法律法规

3. 课证融通

表 4 课证融通

序号	证书名称	对应支撑课程
1	网店运营推广（初、中、高级）	平面设计、网页设计与制作、消费者行为分析、客户服务与管理、移动商务、网店美工、网络营销、网店运营推广、电子商务法律法规
2	电子商务数据分析（初、中、高级）	商务数据分析、商品信息采编、网店运营推广、客户服务与管理、移动商务、信息技术

（二）公共基础课程

1. 公共必修课

课程 1：《思想道德修养与法律基础》

（1）课程目标：本课程主要针对大学生成长过程中所面临的思想道德和法律问题，开展马

克思主义世界观、人生观、价值观、道德观和法治观教育，引导大学生领悟人生真谛，坚定理想信念，自觉践行社会主义核心价值观，不断提高思想道德素质和法治素养，成长为自觉担当民族复兴大任的时代新人。

(2) 主要内容：理论教学包括争做中国特色社会主义时代新人、人生的青春之问、坚定理想信念、弘扬中国精神、践行社会主义核心价值观、明大德守公德严私德和尊法学法守法用法七个部分的内容；实践教学包括大学生日常行为规范践履、参观爱国主义教育基地、庭审旁听、主题演讲及参加公益活动等。

教学要求：

(3) 理论教学主要采取启发式、案例教学法、情景教学法等，同时依托超星学习通平台开展线上线下混合式教学；实践教学注重结合《大学生日常行为规范》内容要求，设计学生日常良好行为习惯的养成项目，包括参观、旁听、演讲、辩论、研讨等多种方式。

(4) 计划学时：48 学时，其中理论 32 学时，实践 16 学时。

课程 2：《毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论》

(1) 课程目标：本课程主要使大学生能准确把握马克思主义中国化进程中形成的理论成果；能深刻认识中国共产党领导人民进行的革命、建设、改革的历史进程、历史变革、历史成就；能透彻理解中国共产党在新时代坚持的基本理论、基本路线、基本方略；进一步提升运用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题的能力；进一步坚定“四个自信”，努力成长为德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人，自觉为实现中华民族伟大复兴的中国梦而不懈奋斗。

(2) 主要内容：理论教学包括前言和三个模块，分别为：马克思主义中国化；毛泽东思想；邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观；习近平新时代中国特色社会主义思想。实践教学主要包括社会实践调研、主题演讲和研究性学习等。

(3) 教学要求：理论教学主要采取启发式、案例教学法、情景教学法等，同时依托超星学习通平台开展线上线下混合式教学。实践教学主要以撰写社会实践调研报告、开展主题演讲、开展研究性学习等。

(4) 计划学时：72 学时，其中理论 48 学时，实践 24 学时。

课程 3：《形势与政策》

(1) 课程目标：本课程主要针对大学生关注的国际国内热点问题，引导学生正确认识国内

外形势，深刻把握习近平新时代中国特色社会主义思想的重大意义、科学体系、精神实质、实践要求，树牢“四个意识”，坚定“四个自信”，坚决做到“两个维护”，并自觉成长为德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。

(2) 主要内容：以教育部社科司印发的关于高校“形势与政策”教育教学要点为依据，针对学生关注的国内外热点，采取专题教学，主要讲述党的基本理论、基本路线和基本方略；讲述我国改革开放和社会主义现代化建设的形势、任务和发展成就；讲述党和国家重大方针政策、重大活动和重大改革措施；讲述国际形势与外交方略。

(3) 教学要求：采用专题教学，主要采取启发式、案例教学法、情景教学法等，同时依托超星学习通平台开展线上线下混合式教学。

(4) 计划学时：32 学时，其中理论 16 学时，实践 16 学时。

课程 4：《大学生心理健康教育》

(1) 课程目标：本课程主要是帮助学生了解心理健康的基本知识，树立心理健康意识，掌握心理调适的方法；能正确处理各种人际关系，学会合作与竞争，培养职业兴趣，提高应对挫折、求职就业、适应社会的能力；能正确认识自我，学会有效学习，确立符合自身发展的积极生活目标，培养责任感、义务感和创新精神，养成自信、自律、敬业、乐群的心理品质，提高心理健康水平和职业心理素质。

(2) 主要内容：以省教育厅统编的《大学生心理健康教育》教材为依据，有针对性地组织教学；开展心理咨询与辅导；组织学生开展心理训练等实践活动。

(3) 教学要求：理论教学采用多媒体讲授、案例讲解、互动体验等形式；实践教学采用参与心理健康教育实践活动、心理普查、专题讲座等形式。

(4) 计划学时：32 学时，其中理论 24 学时，实践 8 学时。

课程 5：《创新创业基础》

(1) 课程目标：

➤ 素质目标：激发学生的创新创业意识，培养挑战自我、承受挫折、坚持不懈的意志品质和善于合作的职业操守，提高服务国家、服务人民的社会责任感和创新创业精神。

➤ 能力目标：系统培养学生创新创业能力，学会整合创业资源、撰写创业计划以及创办和管理企业的基本能力；培养识别创业机会、防范创业风险、适时采取行动的创新创业能力，提高创办和管理企业的综合能力。

➤ 知识目标：掌握开展创业活动所需要的基本知识。认识创新创业的基本内涵和创业活动的特殊性；辩证地认识和分析创业者、创新创业机会、创业资源、创业计划和创业项目。

(2) 主要内容：创新和创新意识的培养；创新思维和创新方法的开发和提升；创业团队的组建；创业机会的识别和选择；创业风险的规避；创业资源的整合；创业计划的撰写；企业创办及管理。

(3) 教学要求：知识讲授；案例分析；小组讨论分享；专题讲座；能力训练；各类创新创业大赛；创新创业探索活动

(4) 计划学时：32 学时，其中理论 16 学时，实践 16 学时。

课程 6：《大学生职业发展与就业指导》

(1) 课程目标：

➤ 素质目标：通过本课程的学习，树立职业发展的自主意识，养成良好的职业心态；树立良好的职业精神，培养和树立工匠精神和劳模精神。

➤ 能力目标：学会自我分析和制作职业生涯规划、求职简历；掌握必要的求职技巧和礼仪；掌握预防就业陷阱的方法；能运用所学知识科学的确定个人发展的正确途径。

➤ 知识目标：掌握职业和职业生涯规划、求职应聘技巧、职业发展知识及劳动法等基本知识；掌握职业生涯规划方法，锻炼求职应聘能力，不断提高自身素质。

(2) 主要内容：做好规划准备；规划职业生涯；认识就业市场；做好就业准备；维护就业权益；适应职业发展；毕业生常见问题。

(3) 教学要求：知识讲授；案例分析；模拟体验；小组讨论分享；专题讲座；人才市场专题活动；人才市场专题活动。

(4) 计划学时：32 学时，其中理论 16 学时，实践 16 学时。

课程 7：《国家安全与军事教育》

课程由安全教育、入学教育军训、军事理论三部分组成，共 148 学时。其中安全教育占 36 学时，入学教育军训占 76 学时，军事理论占 36 学时。

➤ 课程由安全教育部分：

(1) 课程目标：树立起安全重于泰山的意识，树立积极正确的安全观，把安全问题与个人发展和国家需要、社会发展相结合，为构筑平安人生主动与积极的努力；能够运用所学的安全防范等技能进行自我保护、沟通和安全管理；了解安全基本知识，掌握与安全问题相关的

法律法规和校纪校规，安全问题所包含的基本内容，安全问题的社会、校园环境；了解安全信息、相关的安全问题分类知识以及安全保障的基本知识。

(2) 主要内容：人身安全；财物安全；实践安全篇；心理与社交安全；政治安全与自然灾害防范篇。

(3) 教学要求：课堂讲授+网络。

➤ 入学教育军训部分：

(1) 课程目标：增强国防观念，掌握基本军事知识和技能；加强国家安全意识，培养爱国主义和革命英雄主义精神；开展校纪校规和法纪，增强组织纪律观念，培养吃苦精神；熟悉专业课程体系，确立学习目标，制定职业规划。

(2) 主要内容：教官指导下的完成基本军事技能训练，开展国情、军情、形势讲座教育；普法教育、校纪校规教育报告会；其它形式入学教育、专业讲座等。

(3) 教学要求：教官与教师联合指导、组织和考核。

➤ 军事理论部分：

(1) 课程目标：增强大学生的国防观念和国防意识；培养大学生基本军事技能，完善学生的军事素质，建设国防后备力量；提高国家的国防能力，保障国家安全。

(2) 主要内容：中国国防；国家安全；军事思想；现代战争；信息化装备；共同条令教育和训练；射击与战术训练；防卫技能与站时防护训练；战备基础与应用。

(3) 教学要求：课堂讲授+网络。

课程 8：《大学体育与健康》

(1) 课程目标：

➤ 素质目标：通过本课程的学习，激发学生积极参加体育运动的兴趣，在体育活动中形成积极向上、热情开朗的性格，养成终身锻炼习惯，形成健康的生活方式，培养良好的体育道德、合作精神、规则意识等。

➤ 能力目标：发展学生的速度、灵敏、力量、耐力、柔韧等身体素质，增强学生体质；掌握 2 项及以上体育项目的基础知识、基本技术、简单战术，安全地进行体育运动。

➤ 知识目标：能科学地进行体育锻炼；能编制可行的个人锻炼计划；掌握各项体育竞赛规则和 2 项及以上体育竞技项目的裁判方法；了解体育运动的其他形式。

(2) 主要内容：本课程开设了篮球、排球、足球、乒乓球、羽毛球、健美操、啦啦操、花

样跳绳、武术、核心力量训练等体育选项项目课程。包括各选项项目的基本运动技术与技能；体育锻炼知识和方法；竞赛裁判法与体育健身理论知识；体质健康测试等内容。

(3) 教学要求：本课程主要通过课堂理论教学、课堂赛事欣赏、室外课堂教学、日常体育锻炼、专项体育训练、体质健康测试、各级体育竞赛等形式进行组织教学。以落实立德树人为根本任务、倡导开放式、探究式教学；以身体练习为主，体现体育运动的实践性，遵循体育教学规律，提高学生运动能力；强化职业教育特色，提高职业体能教学实践的针对性；重视理论与实践相结合，在运动实践教学中渗透相关理论知识，形成课内外、校内外有机联系的课程结构。

(4) 计划学时：108 学时，其中理论 12 学时，实践 96 学时。

课程 9：《劳动教育》

(1) 课程目标：该课程主要是发挥劳动的育人功能，对学生进行热爱劳动、热爱劳动人民的教育。学生通过亲身参与劳动获得直接劳动体验，具备必备的劳动能力，促使学生主动认识并理解劳动世界，让学生动手实践、出力流汗，接受锻炼、磨炼意志，培养学生正确劳动价值观和良好劳动品质，同时养成良好劳动习惯和热爱劳动人民的思想感情。

(2) 主要内容：理论内容包括马克思主义劳动观、劳动知识、劳动工具使用、劳动精神、劳模精神、工匠精神、劳动组织、劳动安全和劳动法规等内容；实践内容包括日常生活劳动、生产劳动和服务性劳动中的知识、技能与价值观等内容。

(3) 教学要求：课程以理论加实践相结合的方式实施。理论内容通过每学期 4 学时、共 16 学时的劳动讲座实施，实践内容每学年开设一周劳动教育课程实训，通过学生持续开展日常生活劳动、定期开展校内外公益服务性劳动、积极参加劳动技能竞赛和劳动成果展示，参与真实的生产劳动和服务性劳动等方式进行。

学习评价采用过程性评价与结果性评价相结合，包括平时评价与学段综合性评价。以班级辅导员和相关负责人员对劳动教学和劳动体验的实施和完成情况进行评价。

(4) 计划学时：64 学时，其中理论 16 学时，实践 48 学时。

课程 10：《艾滋病预防知识》

(1) 课程目标：通过对艾滋病及其传播途径的基本了解，让学生掌握正确预防艾滋病的方法，同时了解艾滋病感染后的正确应对方法，让学生提早预防，洁身自好，学会正确保护自己。

(2) 主要内容：艾滋病积极危害；艾滋病的传播途径；艾滋病的预防；感染艾滋病的应对方法。

(3) 教学要求：采用集中讲座形式每学年开展，让学生通过课件讲授，音视频观看等方式达到课程学习目标。

(4) 计划学时：6 学时，其中理论 6 学时。

2. 公共选修课

课程 1：《信息技术》

(1) 课程目标：

➤ 素质目标：通过本课程的学习，培养学生综合信息化办公能力，提升学生的信息素养，培养学生创新意识，让学生成为信息社会的合格公民、

➤ 能力目标：通过理论学习及实操练习，能有良好的信息收集、信息处理、信息呈现的能力及利用常用办公软件解决实际问题的能力。

➤ 知识目标：掌握文档的基本编辑、排版、表格的建立及编辑；掌握电子工作表公式计算及数据处理；掌握演示文稿的制作及美化；了解计算机网络知识。

(2) 主要内容：文档格式设置、文档的版面设计与编排；表格的创建和设计；电子表格数据计算及排序、筛选、分类汇总、建立数据透视表等；制作、美化 PPT 文档。

(3) 教学要求：采用在机房实现理论实操一体化教学形式，主要采取启发式、项目驱动、案例教学法、实操练习等，提高学生综合信息化办公能力。

(4) 计划学时：56 学时，其中理论 20 学时，实践 36 学时。

课程 2：《职业技能英语》（专业基础英语）

(1) 课程目标：

➤ 素质目标：激发学生学习英语的兴趣和对行业职业岗位的向往，培养学生的综合素养和职场交际自信，使他们成为具有国际视野和文化自信的全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。

➤ 能力目标：能在职场环境下，运用英语进行交流和处理问题。

➤ 知识目标：各行业英语词汇，专业习惯用法，应用文写作模式和专业领域的日常用语。

(2) 主要内容：

➤ 营销英语：涵盖四大教学模块，市场调研模块：市场调查问卷，收集、分析市场信息，

市场调查报告。价格策略模块：定价的因素、定价技巧，价格策略，价格清单。产品销售模块：推销员的基本要求及产品销售渠道，产品推销。会展营销模块：会展营销技巧和注意事项。

➤ 汽车英语：涵盖 8 个组成汽车行业主要职业最典型的工作过程。包括：Market Research； Analysis and Automobile Design； Automobile Manufacture； Quality Control； Marketing Strategy； Person-to-Person Marketing； After-Sales Service； After-Sales Service 。

(3) 教学要求：在特定的专业和职业语境中学习词汇、句法、语篇；创造真实、多维的语言教学环境；增加模拟教学环境和实际操作锻炼实习的机会；与专业课老师合作教学；注重文化素养的教育，促进有效交流；加强听、说、读、写、译五种语用性语言应用能力的训练；工科类专业以培养阅读能力为主，兼顾口语交际和翻译能力培养；文科类则以听说为主，兼顾其它能力培养。

(4) 计划学时：64学时，其中理论32学时，实践32学时。

课程 3：《普通话》

(1) 课程目标：

➤ 素养目标：树立使用标准语言的信念，勇于表达，善于表达；了解口语表达的审美性和社会实践性，使学习与训练成为内心的需求和自觉的行为；提升个人素质，将自己塑造为一个有气质、有内涵、有修养的高尚人。

➤ 能力目标：能读准普通话声韵调；能准确进行音变；能流畅地朗读作品，语调偏误不明显；能用较标准普通话交际，能围绕测试话题说话；能应测，并达到二级乙等及其以上水平；能运用比较标准的普通话进行导游、酒店、营销等职业语言表达。

➤ 知识目标：掌握平翘舌、鼻边音、f-h 等难点声母的发音技巧；掌握单韵母舌位图、复韵母“动程”、前后鼻韵母发音技巧等知识；掌握音变发音技巧；掌握各体裁作品的朗读技巧；掌握无文字凭借说话的技巧；掌握普通话水平测试（简称 PSC）各大题评分标准；掌握社交、职业等口才的运用技巧。

(2) 主要内容：一是普通话规范发音，包括普通话声母、韵母、声调、音变、朗读、说话等的发音技巧与训练，学生最终通过国家普通话水平测试达到二级乙等及以上等级。二是相关岗位使用普通话职业语言的训练，包括导游、酒店管理、教师、营销等岗位的职业语言表

达，实现学习者自如运用标准、规范的职业语言进行服务的目的。

(3) 教学要求：理论教学部分主要采取多媒体讲授、材料示范带读、情景模拟等教学法，同时依托超星学习通平台开展线上线下混合式教学；实践教学部分学生完成字词、绕口令、诗歌朗读、命题说话训练，完成 PSC 模拟测试，完成导游或酒店接待或营销模拟训练。

(4) 计划学时：32 学时，其中理论 16 学时，实践 16 学时。

课程 4：《中华优秀传统文化》

(1) 课程目标：

➤ 素质目标：树立爱国情操，掌握多种认识方法，培养团队协作精神，树立良好的人生、社交和工作态度，养成良好的行为习惯。

➤ 知识目标：对中国传统文化的基本面貌、基本特征和主体品格有初步的、比较全面的、正确的了解。对中国传统文化中的哲学、伦理、宗教、教育语言文字、文学、艺术、史学和科学技术的文化传统的发展历程有初步的了解。基本掌握中国传统文化发展进程中，起关键作用的人物、流派和他们的贡献。

➤ 能力目标：能将中国传统文化精神运用于实际社会生活，并将思考所得用符合现代规范的、感染人的语言文字表达出来，影响周围的人。

(2) 主要内容：

本课程包括中国传统文化概说；中国古代的生活方式；中国传统宗教；中国古代节庆仪式；中国传统戏曲；中国古代文化符号；中国古代文学；中国古代手工艺术。通过本课程的学习，结合学生专业及就业需要的中国传统文化的知识，使学生能够整合中国传统文化的生成、发展和基础精神等知识，有效把握中华优秀传统文化的思想精髓，培养学生把优秀传统文化融入到日常生活、学习、工作的理论和实践中去的能力。

(3) 教学要求：理论教学部分主要采取知识点讲授；家乡文化介绍；学唱戏曲；手工活动；武术学习；角色扮演等，同时依托超星学习通平台开展线上线下混合式教学；实践教学部分以课堂讲授为主，采用多媒体教学手段和启发式教学方法，突出教师的主导地位和学生的主体地位。引导学生多看、多读传统文化著作，配合文化网站等现代化信息的输入，提高教学效率。本课程内容丰富，信息量大，不可能在有限的课时内悉数穷尽，建议将一些适合讨论和交流的知识单元集中于网络教育平台，进行师生讨论和交流，提高学生学习中国传统文化知识的积极性。

(4) 计划学时：32 学时，其中理论 16 学时，实践 16 学时。

课程 5：《应用文写作》

(1) 课程目标：

➤ 素质目标：学生能够正确理解应用文所传递的信息，能够准确使用应用文，具有写作学习、工作、生活中常用的应用文的能力。

➤ 能力目标：提高学生对与本专业密切相关的应用文体的写作能力，培养学生运用应用文体进行有效信息交流的能力，为学生今后从事的职业打下良好的基础。通过完成写作训练、项目训练，使学生规范写作，注意文面。

➤ 知识目标：使学生了解应用写作的基础理论和基本知识，了解应用文简洁明了、准确精炼的语言特征及规范化的体式要求。把握学习、工作、生活中常用应用文及与本专业相关应用文的特点、格式、结构和写作要求。

(2) 主要内容：本课程包括应用文写作概述模块、日常文书写作模块、事务文书写作模块、常用行政公文写作模块、事务文书写作模块、策划文书模块、调研文书模块和求职文书模块。以培养学生应用文写作能力为基准,以服务专业为宗旨,以促进学生的终身发展为主导的整体功能定位;为学生的全面发展奠定坚实的基础。

(3) 教学要求：理论教学部分主要采取启发式、案例教学法、情景教学法等，同时依托超星学习通平台开展线上线下混合式教学；实践教学部分通过本课程的学习，指导学生掌握通用应用文和专业应用文常见应用文的格式要点和写作方法，使学生能够理解和掌握各类应用文的写作要点，培养学生掌握学习、工作、生活中常见应用文的写作格式，并学会举一反三，提高应用文写作的驾驭能力。树立正确的人生观和价值观，完成学生文化人格的塑造；学习团队合作精神的培育。

(4) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

(三) 专业（技能）课程

1. 专业基础课

课程 1：《电子商务实务》

(1) 课程目标：

➤ 素质目标：通过本课程理论学习和实践，学生能够遵守职业规则、职业道德，培养

工匠精神，能正确认识电商行业发展，知道电子商务基本工具，具有初步评价、设计、建设、维护一个简单的商务网站。

▶能力目标：能用电子商务功能、特点，评价一个商务网站的优缺点并写出分析报告；能用网络知识设计一个小小的局域网，用专业术语说明该局域网的工作过程；能在 B2C 市场完成一次购物；能下载阿里巴巴的贸易通操作 B2B 交易；能在 EBay 进行拍买操作；能根据电子商务安全要求，在实践中做好系统安全防范工作；能用电子支付平台、电子钱包、网上银行进行网上购物；能用 DREAMWEAVER 制作简单的静态网页。

▶知识目标：掌握电子商务的分类、功能、特点；掌握网络工具的功能及应用；掌握计算机网络的拓扑结构及简单局域网的组建；掌握 IP 地址和域名系统，互联网的接入方式；掌握信息加密技术、签名技术、电子安全交易协议；掌握电子现金、信用卡、电子钱包、电子支票等电子支付方式及其操作方法；掌握物流配送模式的选择以及物流技术的应用；掌握电子商务网站建设的基本流程。

(2) 主要内容：电子商务的功能、特点、电子商务技术基础、电商相关应用、电子商务市场分析、电子商务安全、电子商务物流、企业网站策划、网上店铺知识、店铺开设、店铺经营。

(3) 训练项目：本地区电子商务发展状况调研；电子商务模式的选择与定位；域名及 IP 地址的查找与登录；邮件账户的设置与管理；C2C 平台的注册及购物体验；B2C 网上商城对比分析；B2B 电子商务平台选择调研；电子商务类就业岗位分布状况调查；即时通讯工具比较及机票酒店的预定；网络信息的精准搜索；网络购物风险识别

(4) 教学要求：知识点讲授；电商案例采集与分析，电商企业参观调查，获得对电商的认知；教师讲解与指导；学生演练与比赛。

(5) 计划学时：72 学时，其中理论 36 学时，实践 36 学时。

课程 2：《电商物流》

(1) 课程目标：

▶素质目标：培养勇于创新、吃苦耐劳的精神，具有团队合作能力，形成客户至上的服务理念，养成善于思考、精研业务、认真工作的习惯，具有环保、节能和安全意识。

▶能力目标：能够识别包装标志，能够选用合适的材料包装快递商品；能够完成网上发货操作和退换货操作；熟悉物流的基本流程；能够给客户提供良好的物流方面的客户服务；

能够对快递公司进行比较选择；熟悉供应链管理和相关信息技术。

▶知识目标：掌握电子商务与现代物流知识；掌握主要电子商务物流技术；掌握电子商务下的供应链管理知识；掌握企业采购与供应物流管理知识；掌握电子商务下生产物流计划与控制知识；掌握现代销售与逆向物流管理知识；掌握仓储管理与库存控制、保管原则等知识；了解搬运装卸与运输、包装合理化知识；掌握电子商务配送与配送中心知识；了解现代物流运作模式知识；了解物流服务管理流程，理解物流服务管理原则。

(2) 主要内容：电商物流管理基本概念；电商物流活动 7 大环节基本内容；供应链基本理论；电商物流管理基本构成与职能；电商物流系统构成。

(3) 训练项目：第三方物流企业采用物流信息系统或者物流信息技术的情况调研；模拟物流公司运用各种物流技术进行工作；分析包装合理化、装卸搬运合理化、流通加工合理化、运输仓储合理化；模拟企业的物流基本工作；电子商务下的作业流程、新型物流配送中心；配送方案设计；电子商务下的供应链构建、退换货管理。

(4) 教学要求：知识点讲授；物流案例采集与分析，物流企业参观调查，获得对物流的认知；教师讲解与指导；分组任务演练与比赛。

(5) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 3：《市场营销原理与实训》

(1) 课程目标：

▶素质目标：通过以学生为主体的学习，培养学生正确分析和解决市场营销管理问题的能力，能够较好地适应市场营销管理工作实践的需要。使学生能自觉树立培养良好的职业道德及职业习惯的意识。

▶能力目标：能够掌握不同类型客户开发及跟进的流程和方法；能执行客户拜访、谈判、日常关系维护；能编写客户拜访计划和纪要；能在实习后独立完成商品或服务的推销、促销、推广以及相关活动的组织与实施；运用市场营销理论分析市场营销中的一些问题；熟练运用市场营销理论和一般方法进行市场营销策划。

▶知识目标：了解市场营销的基本概念和相关概念，熟悉营销环境研究方法、市场定位、4Ps 理论体系等，掌握分析营销环境的方法，并运用营销理论制定营销方案。

(2) 主要内容：市场营销的基本概念和基本原理；消费者购买行为及决策过程；市场细分的概念、依据、原则和方法；目标市场策略和市场定位策、产品、定价、渠道和促销策略等。

(3) 训练项目：分析市场经济、政治、人口指导企业营销活动；进行市场细分；选择具体的目标人群、对产品进行精确定位；进行产品创新策划方案；进行问卷设计、调研报告撰写；根据指定产品，分析应该采取的渠道策略；撰写网店营销策略报告；经典促销策划案实例解析。

(4) 教学要求：知识点讲授；营销案例与分析；教师讲解与指导；分组任务演练与比赛。

(5) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 4：《电子商务法律法规》

(1) 课程目标：

▶ 素质目标：具有诚实守信的职业道德和敬业精神；具有一定的创新能力和勇于实践的能力；具有组织协调能力；具有沟通与交流能力；具有团队意识和妥善处理人际关系的能力；具有良好的心理承受能力；具有适应环境变化的能力。

▶ 能力目标：具有分辨法律问题归属的能力；具有依据法律问题的性质寻找相关工具书及案例的能力；具有独立分析和解决电子商务法律问题的能力；具有自主学习和终身学习的能力。

▶ 知识目标：能掌握电子商务法的基本原理；能了解电子商务立法概况；具有运用电子商务法律分析并解决电子商务实践中相关法律问题的能力：数据电文法律问题的解决；电子签名法律问题的解决；电子认证法律问题的解决；电子合同的签订及法律问题的解决；电子信息交易法律问题的解决；电子商务安全问题的解决；电子商务纠纷的解决。

(2) 主要内容：电子商务法的基本原理、电子商务立法概况、数据电文法律制度、电子签名法律制度、电子认证法律制度、电子合同法律制度、电子信息交易法律制度、电子商务安全问题、电子商务纠纷的解决。

(3) 训练项目：认知电子商务法；分析电子商务立法；数据电文法律制度案例分析；电子签名法律制度案例分析；电子认证法律制度案例分析；电子合同法律制度案例分析；电子信息交易法律制度案例分析；调研电子商务安全问题；电子商务纠纷的解决。

(4) 教学要求：“理论+实践”教与学互动，引导学生主动思考；电商案例法律法规分析；教师讲解与指导。

(5) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 5：《消费者行为分析》

(1) 课程目标:

▶素质目标: 通过项目式教学, 加强学生的发现问题、分析问题和解决问题的能力, 鼓励学生进行社会实践; 培养学生的综合职业能力和职业素养; 培养创新的能力和团队合作精神。

▶能力目标: 能分析影响消费者行为的心理因素, 并能通过一些手段通过运用这些心理因素引导消费者行为。学生能够依据市场细分、产品定位与消费者行为的关系, 依据消费者需求进行产品开发。能分析市场营销因素对消费者行为的影响, 并能运用理论影响消费者的购买行为。

▶知识目标: 具备感知、记忆和注意、学习和联想、思维和想象等消费者心理与行为的基本理论知识; 掌握消费者个性心理知识; 掌握消费者的决策过程, 了解消费者的特征和购买类型; 熟悉社会因素对消费者行为的影响, 掌握消费者群体对个体消费者行为的影响; 熟悉文化和亚文化对消费者行为的影响; 掌握商标、包装、价格等电子商务因素对消费者行为的影响及如何通过改变商务因素来引导消费者行为。

(2) 主要内容: 消费者的一般心理活动过程; 掌握影响消费者心理的心理特征; 熟悉消费者行为的购买决策和行为模式; 熟悉影响消费者行为的诸多因素; 学会运用理论进行实际分析的分析; 掌握通过改变营销策略影响消费者心理, 从而达到影响消费者行为的目的。

(3) 训练项目: 能够简单分析消费者行为; 形成制定营销策略的基本思路; 会通过案例分析消费者心理活动过程; 能利用理论制定简单的营销方案; 会根据消费者个性、自我概念和生活方式制定相应的营销策略; 会结合案例分析消费者态度; 能运用态度理论营销消费者行为。

(4) 教学要求: 通过讲授, 掌握基本知识; 通过情景模拟、视频, 培养良好的职业习惯; 通过实训, 培养良好的职业能力。

(5) 计划学时: 36 学时, 其中理论 18 学时, 实践 18 学时。

课程 6: 《选品与采购》

(1) 课程目标:

▶素质目标: 通过本课程的学习, 培养学生观察能力及判断能力、学生分析问题、解决问题的能力、学生团队协作精神。

▶能力目标: 采购与选品过程中, 学生能够针对商品的属性、测量维度, 采取线分类和

面分类的方法了解商品的全貌，在商品采购过程中，学生能够运用网络采购平台，掌握质量及质量体系、标准及标准体系、检验及检验方法、存储及存储注意事项、包装与包装方法等相关知识。

▶知识目标：理解商品的本质及其属性；掌握商品学的研究内容及商品学的研究方法；掌握掌握质量与商品质量的含义，熟练掌握选品的基本要求；掌握决定和影响商品质量的主要因素；掌握商品分类的方法、商品的化学成分与结构、商品的物理、机械及化学性质。掌握质量及质量体系、标准及标准体系、检验及检验方法、存储及存储注意事项、包装与包装方法等相关知识。

(2) 主要内容：商品基本认知、品类划分与编码、商品质量辨识、商品包装与养护、常见移动端产品分类与质量要求、移动商务选品、商品采购。

(3) 训练项目：能胜任商品分类管理工作；能分析商品质量及其影响因素之间的关系；能根据产品的定位制定产品包装策略；识读和刷写各种商品包装标志；选择一个具体商品并分析。

(4) 教学要求：知识点讲授；选品、采购案例分析；教师讲解与指导；分组任务演练；小组技能比赛。

(5) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 7：《平面设计》

(1) 课程目标：

▶素质目标：培养学生审美意识；培养学生创造思维意识；培养学生“用户需求”至上的意识，训练学生和客户交流的职业素养；培养学生的心理承受能力、吃苦耐劳的精神和团队合作意识；培养学生热爱学习和掌握自主学习平面设计软件的方法；具有良好的心理素质和职业道德素质；具有一定的艺术思维方式和分析问题、解决问题的能力。

▶能力目标：Adobe photoshop的基本操作以及菜单的使用能力；Adobe photoshop进行平面设计的基本设置能力；绘图工具的使用能力；绘制几何图形的能力；绘制图案的能力；文字编辑的能力；绘制背景的能力；绘制平面结构图的能力、位图处理能力。

▶知识目标：熟悉Adobe photoshop的基本操作；掌握页面设置与准备工作；掌握矩形椭圆形与挑选工具；掌握轮廓工具与多边形工具组；熟悉线形、形状和艺术笔工具；熟悉基本形状工具与智能填充；熟悉渐变工具与图案填充；熟悉编辑工具与度量工具；熟悉交互式

工具：熟悉文本工具；掌握菜单命令；掌握位图图像调整与特效命令。

（2）主要内容：选择工具、绘图工具的应用；图层应用；图像调整；路径的应用；蒙版和通道的使用；滤镜的应用；文字特效综合运用。

（3）训练项目：初次体验 Adobe photoshop；企业办公用品及礼品设计；企业标牌、指示牌及 POP 挂旗设计；服装设计；网络视觉元素设计；店面装潢设计；食品设计、电器设计。

（4）教学要求：在机房实现理论实操一体化教学形式，理论知识讲授和上机操作实训相结合，能独立完成平面设计任务。

（5）计划学时：72 学时，其中理论 36 学时，实践 36 学时。

2. 专业核心课

表 5 专业核心课程设置及要求

课程名称	1	网页设计与制作	开设学段	第三学期 上学段			
合作开发企业	郴州壹巢电子商务有限责任公司						
总学时	72	学分	4	理论学时	36	实践学时	36
课程目标	素质目标	<p>通过本课程的学习，向学生传播独立设计能力和设计思维，让学生热爱专业，树立远大理想，锻炼和培养学生踏实认真、精益求精等基本素质，且具备：</p> <p>(1) 艺术欣赏能力；</p> <p>(2) 实事求是的作风和创新意识、创新精神；</p> <p>(3) 不断学习的能力。</p>					
	能力目标	<p>(1) 制作网页软件的使用方法；</p> <p>(2) 能进行各种网页的排版，重点是 CSS3 的排版应用；</p> <p>(3) 在网页中编制/插入需要的脚本；</p> <p>(4) 进行网站的上传/下载、更新、管理。</p>					
	知识目标	<p>(1) 深入了解 Internet，理解 WWW、HTTP、HTML 等概念及作用；</p> <p>(2) 掌握网站设计和发布的流程。了解 FTP、HTTP 等协议的含义和作用；</p> <p>(3) 理解网站维护管理的意义及重要性，理解服务器、客户端、浏览器的概念和作用；</p> <p>(4) 理解 HTML 标签的格式及功能；</p> <p>(5) 理解并掌握 CSS 基本属性及其应用；</p> <p>(6) 了解 JavaScript 脚本语言的基本语法及其应用；</p> <p>(7) 了解多种网页制作软件和图像处理软件相结合设计网站的好处。</p>					
内容教学	掌握 Dreamweaver 的使用方法，会使用 Dreamweaver 制作网页。本课程学习结束后，学生应能自行设计各种网页、开发一定规模的网站，熟练掌握其基本制作方法和技巧。						
项目	HTML5 页面元素及属性、Dreamweaver 的使用、CSS3 入门、表单的应用						
要求教学	机房上机操作，教师演示讲解操作，学生进行单独练习，并完成指定项目任务						
教学资源	<p>教材名称：《HTML5+CSS3 网站设计基础教程》</p> <p>主编：传智播客高教产品研发部</p> <p>出版社：中国工信出版集团 人民邮电出版社</p> <p>出版时间：2016 年 3 月第 1 版</p> <p>教辅资料名称：</p> <p>传智播客.《网页设计与制作（HTML+CSS）》中国铁道出版社.201408</p> <p>传智播客.《HTML+CSS+JavaScript 网页制作案例教程》人民邮电出版社.201508</p>						
考核要求	<p>(1) 平时成绩：以脱离资料、书本，完成能力培训项目计 2 分，共 80 分，作业及考勤占 20 分</p> <p>(2) 期末考试采用上机方式，以完成综合作品为准，操作过程正确计 60 分，效果计 30 分，使用特殊方法达到比要求更好的效果 10 分</p> <p>(3) 平时成绩占 40%，期末考试占 60%</p>						

课程名称	2	客户服务与管理	开设学段	第二学期 下学段			
合作开发企业	郴州壹巢电子商务有限公司						
总学时	72	学分	4	理论学时	36	实践学时	36
课程目标	素质目标	(1) 培养学生爱岗敬业的精神, 树立良好的职业形象; (2) 培养学生在客户接待等工作中热情、友善地与客户交流; (3) 养成顾客至上及诚信的服务宗旨。					
	能力目标	(1) 能够在线接待不同的客户; (2) 能够正确处理客户的异议, 掌握投诉处理技巧; (3) 能较好的建立、维护客户关系。					
	知识目标	(1) 学习网络客服的基础知识和网络客服技巧; (2) 掌握客服的工作流程, 做好售前、售中、售后知识储备, 流程培训和准备; (3) 熟练应用各种客户关系管理工具及方法对客户进行管理和维护。					
教学内	项目一	走近客户服务	项目二	分析目标客户			
	项目三	沟通客户需求	项目四	处理客户投诉			
	项目五	培育忠诚客户	项目六	管理客户关系			
训练项目	任务一	认识客户与服务	任务二	了解优质的客户服务			
	任务三	扫描市场环境	任务四	分析产品服务			
	任务五	寻找目标客户	任务六	评估客户价值			
	任务七	理解客户需求	任务八	选择沟通方式			
	任务九	满足客户期望	任务十	处理客户异议			
	任务十一	解决客户投诉	任务十二	识别忠诚客户			
	任务十三	建立客户关系	任务十四	提升客户满意			
任务十五	全面了解客户关系管理	任务十六	客户关系管理系统项目的开发与实施				
教学要求	<p>(1) 教学场地以网络机房为主;</p> <p>(2) 辅以学习通平台, 提供网络营销教学资源, 并能体现签到、讨论、作业等环节;</p> <p>(3) 校内以课堂多媒体教学为主, 并在网络机房进行实操, 实操要结合电子商务抽查相关内容进行;</p> <p>(4) 校外教学以在线教学为主, 即利用在线工具及平台, 以及合作企业提供的真实工作场景, 进行模拟或具体实操; 辅以到合作企业学习和实操。</p> <p>(5) 教学比例安排: 理论教学 50%, 实操 50%;</p> <p>(6) 教学方法: 案例分析法、项目驱动法、在线实操法、企业真实场景驱动法等;</p> <p>(7) 教学实施要求: 网络机房, 能正常使用台式电脑或笔记本电脑 50 台以上, 安装最新浏览器、图片查看及处理软件、QQ 微信微博等互动软件, 安装红蜘蛛或其他机房教学控制软件, 安装湖南省技能大赛指定官方软件等。</p>						
教学资源	<p>课程校内实训资源: 电子商务机房; 校外实习实训: 郴州壹巢电子商务有限公司相关岗位。</p> <p>课程教材资源:</p> <p>方玲玉、李琳娜: 《客户服务与管理-项目教程》. 电子工业出版社. 2014 年 8 月第二版</p> <p>《湖南省电子商务技能抽查题库》. 湖南大学出版社. 2017</p> <p>《郴州职业技术学院电子商务技能抽查题库》. 2019</p> <p>课程数字资源</p> <p>学习通平台, 客户服务与管理数字化课程, 陈婷</p> <p>中国大学慕课国家级精品课程, 客户服务与管理, 武汉学院</p>						
考核要求	考核内容						考核权重 (%)
	(1) 出勤						10
	(2) 互动、交流情况						20
	(3) 平时作业	书面作业					10
	(4) 小组讨论	案例分析、能力测试和项目设计					20
	(5) 期末考核	理论知识、实践、应用创新的综合性					40

课程名称	3	移动商务	开设学段	第三学期 下学段			
合作开发企业	郴州壹巢电子商务有限公司						
总学时	72	学分	4	理论学时	36	实践学时	36
课程目标	素质目标	<p>(1) 具备基本的电子商务企业从业人员的基本职业素养和判断能力,能够熟练运用电子商务的相关知识解决企业的主要问题,尤其是移动商务营销方面的问题。</p> <p>(2) 具备持续学习和课持续发展能力。</p> <p>(3) 具备客观、公正、坚持原则、保守秘密、勤奋敬业、谨慎细致、务实高效、团结协作的职业态度。</p> <p>(4) 具有强烈的工作责任心和风险意识。</p> <p>(5) 具备良好的团结合作精神和创新意识。</p> <p>(6) 具备良好的自学能力,及时关注互联网新知识、新技术,有一定创新意识。</p>					
	能力目标	<p>(1) 能够根据企业实际需要选择合适的移动电子商务营销传播方式。</p> <p>(2) 能够进驻 O2O 平台并进行 O2O 营销。</p> <p>(3) 能够用移动产品或者电脑成功注册微博账号。</p> <p>(4) 能够在微博上发布图片、文字等微博内容。</p> <p>(5) 能够对微博进行准确定位并开展微博活动。</p> <p>(6) 能够根据企业需求,选择合适的直播平台和直播产品,策划并开展直播活动。</p> <p>(7) 能够运用移动搜索引擎进行营销优化。</p> <p>(8) 能够分析公众号用户、图文、信息、网页等数据,撰写运营数据分析报告。</p> <p>(9) 能够通过手机专享价、无线直通车、关联搭配、二维码和互动营销工具进行店铺推广与营销。</p> <p>(10) 能够通过无线运营中心设计并装修无线店铺的首页及其他页面并进行店铺广。</p> <p>(11) 能够根据企业需求,运用策划、拍摄和传播短视频作品进行运营与推广</p> <p>(12) 会使用微信支付、微信红包、微信卡券。</p>					
	知识目标	<p>(1) 了解移动电子商务的发展历史、现状以及未来前景。</p> <p>(2) 了解移动端微博营销的基本方法和技能技巧。</p> <p>(3) 了解微信营销的概念及商业价值。</p> <p>(4) 了解直播的类型、主播的素质要求。</p> <p>(5) 了解微信公众号统计功能。</p> <p>(6) 了解各类短视频平台的功能和特点、运营及推广技巧。</p> <p>(7) 掌握网络直播的特点与作用。</p> <p>(8) 掌握淘宝直播的要求、产品筹备、直播活动策划。</p> <p>(9) 掌握移动电子商务营销传播方式。</p> <p>(10) 掌握 O2O 平台营销的方法。</p> <p>(11) 掌握微信支付、微信红包、微信卡券的使用方法。</p> <p>(12) 掌握微信朋友圈、公众号、小程序运营的具体要求。</p> <p>(13) 掌握移动数据通信、移动搜索、移动办公、移动广告的基本形式与主要作用。</p>					
教学内容	<p>项目一 移动商务概述</p> <p>项目二 移动商务营销</p> <p>项目三 微博营销</p> <p>项目四 微信营销</p> <p>项目五 直播营销</p> <p>项目六 无线淘宝营销</p> <p>项目七 短视频运营</p>						

<p>训练项目</p>	<p>任务一 走进移动电子商务 任务二 强关系营销 任务三 二维码营销 任务四 微博的建立与使用 任务五 微博营销的运用 任务六 微信朋友圈运营 任务七 微信社区运营 任务八 微信公众号平台运营 任务九 微信小程序运营 任务十 微信运营数据分析 任务十一 网络直播运营 任务十二 淘宝直播运营 任务十三 无线店铺装修与微淘 任务十四 无线淘宝推广与营销 任务十五 短视频运营 任务十六 抖音运营 任务十七 快手运营</p>										
<p>教学要求</p>	<p>(1) 教学场地以网络机房为主； (2) 辅以学习通平台，提供网络营销教学资源，并能体现签到、讨论、作业等环节； (3) 校内以课堂多媒体教学为主，并在网络机房进行实操，实操要结合电子商务抽查相关内容进行； (4) 校外教学以在线教学为主，即利用在线工具及平台，以及合作企业提供的真实工作场景，进行模拟或具体实操；辅以到合作企业学习和实操。 (5) 教学比例安排：理论教学 50%，实操 50%； (6) 教学方法：案例分析法、项目驱动法、在线实操法、企业真实场景驱动法等； (7) 教学实施要求：网络机房，能正常使用台式电脑或笔记本电脑 50 台以上，安装最新浏览器、图片查看及处理软件、QQ、微博等互动软件，安装红蜘蛛或其他机房教学控制软件，安装湖南省技能大赛指定官方软件等。</p>										
<p>教学资源</p>	<p>课程校内实训资源：电子商务机房；校外实习实训：郴州壹巢电子商务有限公司相关岗位。 课程教材资源： 《新媒体运营》.人民邮电出版社 《湖南省电子商务技能抽查题库》.湖南大学出版社.2017 《郴州职业技术学院电子商务技能抽查题库》.2019 课程数字资源 学习通平台，移动电商课程 中国大学慕课国家级精品课程，移动电子商务 北京市商业学校教育移动电子商务教学资源</p>										
<p>考核要求</p>	<table border="1"> <thead> <tr> <th>考核内容</th> <th>考核权重 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 出勤及学习态度</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>(2) 讨论及互动</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>(3) 作业及操作练习</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>(4) 期末考试</td> <td>40%</td> </tr> </tbody> </table>	考核内容	考核权重 (%)	(1) 出勤及学习态度	15%	(2) 讨论及互动	15%	(3) 作业及操作练习	30%	(4) 期末考试	40%
考核内容	考核权重 (%)										
(1) 出勤及学习态度	15%										
(2) 讨论及互动	15%										
(3) 作业及操作练习	30%										
(4) 期末考试	40%										

课程名称	4	网络编辑	开设学段	第三学期 下学段			
合作开发企业	郴州壹巢电子商务有限责任公司						
总学时	72	学分	4	理论学时	36	实践学时	36
课程目标	素质目标	通过本课程的学习，向学生传播独立设计能力和设计思维，让学生热爱专业，树立远大理想，锻炼和培养学生踏实认真、精益求精等基本素质，且具备： (1) 艺术欣赏能力； (2) 实事求是的作风和创新意识、创新精神； (3) 不断学习的能力。					
	能力目标	(1) 网络编辑设计能力； (2) 网店设计中的平面构成及色彩搭配原理； (3) 网店设计中的文字编辑； (4) 进行社区内容的策划与管理； (5) 网站内容策划与制作、栏目策划与制作、专题策划与制作； (6) 更新、维护网站页面内容。					
	知识目标	掌握网页设计中平面构成、色彩搭配、字体设计、排版与布局、网络动画、形象设计与广告传媒等多个方面的理论知识并结合实例进行设计，加深对网络编辑的理解，不断提高学生的艺术修养和设计技能水平。					
教学内容	了解网页基本设计思想，掌握和提高色彩搭配能力、网页的色彩设计、平面构成，熟练掌握 Photoshop、Dreamweaver 等工具的使用，掌握网络编辑的基本方法，具备网站内容、栏目和专题的项目实践经验，对网络编辑有深刻的认识和独特的见解，能够熟练运用各种网络编辑技术实现预期效果。						
训练项目	“页面构成”、“色彩搭配”、“字体设计”、“排版与布局”、“栏目策划”、“内容编辑”、“专题制作”、“网络编辑设计”、“实例解析”						
教学要求	机房上机操作，教师演示讲解操作，学生进行单独练习，并完成指定项目任务						
教学资源	<p>教材选用</p> <p>人民邮电出版社 文世润主编《网络信息编辑项目化实操教程》</p> <p>电子工业出版社 淘宝大学主编《网店美工实操》</p> <p>人民邮电出版社 曾宽 潘擎主编《Photoshop 核心应用 5 项修炼》 科学出版社 王爽 刘新乐 王海霞编著《网站设计网页配色》</p> <p>教学资源开发</p> <p>采用奥派电商平台各个基本模块中的案例。</p> <p>开发综合实训材料。</p>						
考核要求	<p>(1) 平时成绩：以脱离资料、书本，完成能力培训项目计 2 分，共 80 分，作业及考勤占 20 分</p> <p>(2) 期末考试采用上机方式，以完成综合作品为准，操作过程正确计 60 分，效果计 30 分，使用特殊方法达到比要求更好的效果 10 分</p> <p>(3) 平时成绩占 40%，期末考试占 60%</p>						

课程名称	5	网络营销	开设学段	第三学期 上学段			
合作开发企业	郴州壹巢电子商务有限公司						
总学时	72	学分	4	理论学时	36	实践学时	36
课程 目标	素质 目标	(1) 具备良好的自学能力，及时关注互联网新知识、新技术，有一定创新意识； (2) 遵纪守法、认真负责、踏实执着的工作态度； (3) 立足本职岗位、明确工作目标、具备良好的策划推广能力和项目执行能力； (4) 推广活动的实施能遵循中国互联网管理条例，电子商务相关法律法规，注重活动合法性、规范性； (5) 心思细腻，能换位思考，对数字敏感，具有较强数据分析能力； (6) 能注重工作场所的 6S（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全）管理，遵守操作规程、操作纪律。					
	能力 目标	(1) 能利用网络工具对商务进行进行收集和发布； (2) 能进行搜索引擎登录、高级搜索操作； (3) 能利用问卷星等在线平台进行网络调查问卷设计及发布； (4) 能对网络问卷所收集的数据进行分析并撰写简易问卷调查报告； (5) 能判别产品五层次，能区分产品类型； (6) 能通过网络平台进行域名查询、注册等操作； (7) 能判断并设计网络平台各种价格策略； (8) 能分析并设计网络渠道策略； (9) 能识别网络中各种销售促进方法； (10) 能掌握网络广告类型、发布渠道及计价方法； (11) 能设计简单网络广告； (12) 能利用各种工具对网站进行分析及评价； (13) 能利用各种方法对网站进行推广； (14) 能分析并设计网络公共关系； (15) 能熟悉目前流行 B2C&C2C 电商平台操作及常见的推广方法； (16) 能熟悉目前流行 B2B&O2O 电商平台操作及常见的推广方法；					
	知识 目标	(1) 掌握并理解网络营销概念及现状 (2) 了解网络商务信息收集与发布常用工具 (3) 了解搜索引擎营销概念及方法 (4) 掌握网络市场调研问卷设计原则及技巧 (5) 掌握调查报告撰写原则及技巧 (6) 掌握网络产品整体层次理论 (7) 了解网络营销产品品牌的组成 (8) 了解网络营销价格组成、特点及常用策略 (9) 掌握网络营销渠道策略特点 (10) 了解网络营销销售促进常用方法 (11) 掌握网络广告特点及相关理论 (12) 了解网络站点推广的常用工具 (13) 掌握网络公共关系相关概念 (14) 了解 B2C、C2C、B2B、O2O 电商平台的特点、发展及代表平台					

<p>教学内容</p>	<p>(1) 认识网络营销 (2) 网络商务信息收集与发布 (3) 网络市场调研 (4) 网络营销产品策略 (5) 网络营销价格策略 (6) 网络营销渠道策略 (7) 网络营销促销策略 (8) B2C&C2C 电商平台 (9) B2B&O2O 电商平台</p>										
<p>训练项目</p>	<p>项目一 认识网络营销 项目二 网络商务信息收集与发布(一) 常用工具 项目三 网络商务信息收集与发布(二) 搜索引擎营销 项目四 网络市场调研 (一) 问卷设计与发布 项目五 网络市场调研(二) 调查报告撰写 项目六 网络营销产品策略(一) 产品剖析 项目七 网络营销产品策略(二) 品牌策略 项目八 网络营销价格策略 项目九 网络营销渠道策略 项目十 网络营销促销策略(一) 销售促进 项目十一 网络营销促销策略(二) 网络广告 项目十二 网络营销促销策略(三) 站点推广 项目十三 网络营销促销策略(四) 公共关系 项目十四 网络营销业务 (一) B2C&C2C 项目十五 网络营销业务 (二) B2B&O2O</p>										
<p>教学要求</p>	<p>(1) 教学场地以网络机房为主; (2) 辅以学习通平台, 提供网络营销教学资源, 并能体现签到、讨论、作业等环节; (3) 校内以课堂多媒体教学为主, 并在网络机房进行实操, 实操要结合电子商务抽查相关内容进行; (4) 校外教学以在线教学为主, 即利用在线工具及平台, 以及合作企业提供的真实工作场景, 进行模拟或具体实操; 辅以到合作企业学习和实操。 (5) 教学比例安排: 理论教学 50%, 实操 50%; (6) 教学方法: 案例分析法、项目驱动法、在线实操法、企业真实场景驱动法等; (7) 教学实施要求: 网络机房, 能正常使用台式电脑或笔记本电脑 50 台以上, 安装最新浏览器、图片查看及处理软件、QQ 微信微博等互动软件, 安装红蜘蛛或其他机房教学控制软件, 安装湖南省技能大赛指定官方软件等。</p>										
<p>教学资源</p>	<p>课程校内实训资源: 电子商务机房; 校外实习实训: 郴州壹巢电子商务有限公司相关岗位。 课程教材资源: 唐麟等.《新编网络营销实务》.南京大学出版社.2017 《湖南省电子商务技能抽查题库》.湖南大学出版社.2017 《郴州职业技术学院电子商务技能抽查题库》.2019 课程数字资源 学习通平台, 网络营销数字化课程, 袁宁 中国大学慕课国家级精品课程, 网络营销, 武汉学院</p>										
<p>考核要求</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="text-align: left;">考核内容</th> <th style="text-align: left;">考核权重 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 出勤及学习态度</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>(2) 讨论及互动</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>(3) 作业及操作练习</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>(4) 期末考试</td> <td>40%</td> </tr> </tbody> </table>	考核内容	考核权重 (%)	(1) 出勤及学习态度	15%	(2) 讨论及互动	15%	(3) 作业及操作练习	30%	(4) 期末考试	40%
考核内容	考核权重 (%)										
(1) 出勤及学习态度	15%										
(2) 讨论及互动	15%										
(3) 作业及操作练习	30%										
(4) 期末考试	40%										

课程名称	6	网店运营推广	开设学段	第四学期 上学段				
合作开发企业	郴州壹巢电子商务有限公司							
总学时	72	学分	4	理论学时	36	实践学时	36	
课程目标	素质目标	(1) 具备良好的自学能力，及时关注互联网新知识、新技术，有一定创新意识； (2) 遵纪守法、认真负责、踏实执着的工作态度； (3) 立足本职岗位、明确工作目标、具备良好的策划推广能力和项目执行能力； (4) 推广活动的实施能遵循中国互联网管理条例以及相关电子商务法规，注重活动合法性、规范性； (5) 心思细腻，能换位思考，对数字敏感，具有较强数据分析能力； (6) 能注重工作场所的 6S（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全）管理，遵守操作规程、操作纪律。						
	能力目标	(1) 能在主流电商平台如淘宝申请和开通网店； (2) 能设计网店首页框架布局，能进行 LOGO 和 BANNER 的设计，能进行详情页和自定义页的设计； (3) 能够进行商品上下架、商品优化及发布、活动报名、店铺活动设置、物流设置、处理商品退换货等操作； (4) 能进行客户交易促成，客户问题处理和客户关系维护； (5) 能适应网络技术发展，接受新趋势、新技术及新思维； (6) 能进行关键词的挖掘和分析，标题制作和优化，详情页制作和优化； (7) 能进行 SEM 推广策略制定、SEM 推广帐户搭建及优化 (8) 能进行信息流推广策略制定、信息流推广帐户搭建及优化						
	知识目标	(1) 熟悉主流电商平台优势及特点，网店选品的主要货源渠道，网店选品方法，网店商品定价原则，了解与电子商务相关的法律法规 (2) 了解网店装修包含的内容，不同平台装修规则，了解详情页及自定义页的作用及设计规范； (3) 了解不同平台商品发布、上下架、物流、商品优化、促销活动及退换货技巧； (4) 了解客服常用行为规范、订单交易流程，客户岗位各阶段职业规划，掌握客户信息收集与管理、订单催付、商品推荐、售后交易纠纷处理等技巧； (5) 掌握网店推广新趋势、新技术、新思维； (6) 掌握 SEO 作用与原理、搜索排名影响因素、常见关键词挖掘策略和方法，以及商品标题制作与优化、详情页优化等方法； (7) 掌握 SEM 投放原理、扣费机制 (8) 掌握信息流推广概念、帐户搭建、人群定向、底层构架与逻辑						
教学内容	项目一	网店开设	项目二	网店装修	项目三	网店基础操作	项目四	网店客服服务
	项目五	运营数据分析	项目六	网店推广认知	项目七	SEO 优化	项目八	SEM 推广
	项目九	信息流动推广						

训练项目	<table border="0"> <tr> <td>1.1 网店开设准备</td> <td>1.2 网店申请与开通</td> </tr> <tr> <td>1.3 电子商务法律法规</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2.1 首页设计与制作</td> <td>2.2 详情页设计与制作</td> </tr> <tr> <td>2.3 自定义页设计与制作</td> <td></td> </tr> <tr> <td>3.1 商品上传与维护</td> <td>3.2 营销活动设置</td> </tr> <tr> <td>3.3 日常订单管理</td> <td></td> </tr> <tr> <td>4.1 客服岗前准备</td> <td>4.2 客户交易促成</td> </tr> <tr> <td>4.3 客户问题处理</td> <td>4.4 客户关系维护</td> </tr> <tr> <td>4.5 客服岗位进阶</td> <td></td> </tr> <tr> <td>5.1 常用数据分析工具</td> <td>5.2 客户评价分析</td> </tr> <tr> <td>5.3 网店运营状况分析</td> <td></td> </tr> <tr> <td>6.1 网店推广新趋势</td> <td>6.2 网店推广新技术</td> </tr> <tr> <td>6.3 网店推广新思维</td> <td></td> </tr> <tr> <td>7.1 SEO 作用与原理</td> <td>7.2 搜索排名因素</td> </tr> <tr> <td>7.3 关键词挖掘与分析</td> <td>7.4 标题制作与优化</td> </tr> <tr> <td>7.5 详情页优化</td> <td></td> </tr> <tr> <td>8.1 SEM 推广概述</td> <td>8.2 SEM 推广策略制定</td> </tr> <tr> <td>8.3 SEM 推广帐户搭建</td> <td>8.4 SEM 推广优化</td> </tr> <tr> <td>9.1 信息流动推广概述</td> <td>9.2 信息流动推广策略制定</td> </tr> <tr> <td>9.3 信息流动推广帐户搭建</td> <td>9.4 信息流动推广帐户优化</td> </tr> </table>	1.1 网店开设准备	1.2 网店申请与开通	1.3 电子商务法律法规		2.1 首页设计与制作	2.2 详情页设计与制作	2.3 自定义页设计与制作		3.1 商品上传与维护	3.2 营销活动设置	3.3 日常订单管理		4.1 客服岗前准备	4.2 客户交易促成	4.3 客户问题处理	4.4 客户关系维护	4.5 客服岗位进阶		5.1 常用数据分析工具	5.2 客户评价分析	5.3 网店运营状况分析		6.1 网店推广新趋势	6.2 网店推广新技术	6.3 网店推广新思维		7.1 SEO 作用与原理	7.2 搜索排名因素	7.3 关键词挖掘与分析	7.4 标题制作与优化	7.5 详情页优化		8.1 SEM 推广概述	8.2 SEM 推广策略制定	8.3 SEM 推广帐户搭建	8.4 SEM 推广优化	9.1 信息流动推广概述	9.2 信息流动推广策略制定	9.3 信息流动推广帐户搭建	9.4 信息流动推广帐户优化
1.1 网店开设准备	1.2 网店申请与开通																																								
1.3 电子商务法律法规																																									
2.1 首页设计与制作	2.2 详情页设计与制作																																								
2.3 自定义页设计与制作																																									
3.1 商品上传与维护	3.2 营销活动设置																																								
3.3 日常订单管理																																									
4.1 客服岗前准备	4.2 客户交易促成																																								
4.3 客户问题处理	4.4 客户关系维护																																								
4.5 客服岗位进阶																																									
5.1 常用数据分析工具	5.2 客户评价分析																																								
5.3 网店运营状况分析																																									
6.1 网店推广新趋势	6.2 网店推广新技术																																								
6.3 网店推广新思维																																									
7.1 SEO 作用与原理	7.2 搜索排名因素																																								
7.3 关键词挖掘与分析	7.4 标题制作与优化																																								
7.5 详情页优化																																									
8.1 SEM 推广概述	8.2 SEM 推广策略制定																																								
8.3 SEM 推广帐户搭建	8.4 SEM 推广优化																																								
9.1 信息流动推广概述	9.2 信息流动推广策略制定																																								
9.3 信息流动推广帐户搭建	9.4 信息流动推广帐户优化																																								
教学要求	<p>(1) 教学场地以网络机房为主；</p> <p>(2) 辅以学习通平台，提供网店运营推广教学资源，并能体现签到、讨论、作业等环节；</p> <p>(3) 校内以课堂多媒体教学为主，并在网络机房进行实操，实操要结合相关内容进行；</p> <p>(4) 校外教学以在线教学为主，即利用在线工具及平台，以及合作企业提供的真实工作场景，进行模拟或具体实操；辅以到合作企业学习和实操。</p> <p>(5) 教学比例安排：理论教学 50%，实操 50%；</p> <p>(6) 教学方法：项目驱动法、在线实操法、企业真实场景驱动法等；</p> <p>(7) 教学实施要求：网络机房，能正常使用台式电脑或笔记本电脑 50 台以上，安装网店运营推广 1+X 证书理论与实训软件，最新浏览器、图片查看及处理软件、QQ 微信微博等互动软件，安装红蜘蛛或其他机房教学控制软件等。</p>																																								
教学资源	<p>课程校内实训资源：电子商务机房，网店运营推广 1+X 证书理论与实训软件；</p> <p>校外实习实训：郴州壹巢电子商务有限公司相关岗位。</p> <p>课程教材资源：</p> <p>北京鸿科经纬科技有限公司.《网店运营基础》.高等教育出版社.2019</p> <p>北京鸿科经纬科技有限公司.《网店运营基础实训》.高等教育出版社.2019</p> <p>北京鸿科经纬科技有限公司.《网店推广》.高等教育出版社.2019</p> <p>北京鸿科经纬科技有限公司.《网店推广实训》.高等教育出版社.2019</p> <p>课程数字资源</p> <p>学习通平台，网店运营推广课程，袁宁</p> <p>中国大学慕课课程，网店运营与管理，浙江商业职业技术学院</p> <p>中国大学慕课课程，网店运营，安徽商贸职业技术学院</p> <p>中国大学慕课课程，网店运营实务，苏州经贸职业技术学院</p>																																								
考核要求	<table border="0"> <thead> <tr> <th>考核内容</th> <th>考核权重 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 出勤及学习态度</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>(2) 讨论及互动</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>(3) 作业及实训操作练习</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>(4) 期末考试</td> <td>40%</td> </tr> </tbody> </table>	考核内容	考核权重 (%)	(1) 出勤及学习态度	15%	(2) 讨论及互动	15%	(3) 作业及实训操作练习	30%	(4) 期末考试	40%																														
考核内容	考核权重 (%)																																								
(1) 出勤及学习态度	15%																																								
(2) 讨论及互动	15%																																								
(3) 作业及实训操作练习	30%																																								
(4) 期末考试	40%																																								

课程名称	7	电子商务综合培训	开设学段	第五学期 上学段			
合作开发企业	郴州壹巢电子商务有限公司						
总学时	144	学分	8	理论学时	72	实践学时	72
课程目标	素质目标	(1) 有良好的协调、沟通能力和团队精神； (2) 能注重工作场所的 6S（整理、整顿、清扫、清洁、素养、安全）管理，遵守操作规程、操作纪律； (3) 有高度的敬业精神及工作激情，工作态度积极乐观。					
	能力目标	(1) 能对客户价值进行评估，正确测算客户价值，对客户价值进行动态分析； (2) 能掌握重点客户识别的基本方法和技术，并能对客户进行分级管理； (3) 能定期回访维护新老客户，倾听顾客的建议与意见，及时向公司反馈信息并提供改善方案； (4) 能够对页面元素进行基本的动态设计，包括页面中滚动文字设计、鼠标经过图像设计、图片放大特效制作、广告图片自动轮换制作、浮动广告制作等； (5) 熟悉 B2C/C2C 平台运营推广常用规则，能灵活使用直通车、钻石展位、淘宝客、天天特价、聚划算等推广运营工具； (6) 能够进行活动实施的风险分析和制定应对措施等。					
	知识目标	(1) 学习分析和提炼企业产品或服务特色及优势，分析目标客户，为企业有效规划客服前的准备工作；通过网络沟通客户的需求，引导客户消费；对客户进行客户价值分析、客户分级管理；处理客户异议与投诉，实施客户关怀等； (2) 熟练以完成企业的网站内容编辑为背景，主要运用图像处理工具、网页编辑工具，完成企业网站所需图片的修饰美化、网站页面的排版布局、网站页面内容的编辑、页面元素基本动态设计； (3) 以视觉营销为目标，完成企业的店铺设计，主要运用图像处理工具、网页编辑工具，完成店铺的 Logo 设计、Banner 设计、高点击主图设计、促销海报设计、商品详情页设计、以及店铺的整体风格设计； (4) 掌握平台运营中的市场选品、商品定价、店铺引流、转化率提高、客单价提升； (5) 掌握常用推广平台、推广工具为其进行推广方案制定、推广活动实施、数据统计分析、推广效果评估与优化等。					
教学内容	模块一 网络客户服务与管理 模块二 网站或网店美工 模块三 电商平台运营 模块四 企业网络推广 模块五 电子商务项目策划						
训练项目	项目一 售前客户服务与管理 项目二 售后客户服务与管理 项目三 网站页面编辑与美化 项目四 网店美工设计 项目五 B2B/B2C 平台运营 项目六 B2B 平台运营 项目七 跨境平台运营 项目八 搜索引擎推广 项目九 移动新媒体推广 项目十 网店推广的活动策划 项目十一 企业商务网站策划						

教学要求	<p>(1) 教学场地以网络机房为主；</p> <p>(2) 辅以学习通平台，提供技能抽查教学资源，并能体现签到、讨论、作业等环节；</p> <p>(3) 校内以课堂多媒体教学为主，并在网络机房进行实操，进行电子商务抽查相关内容实操；</p> <p>(4) 校外教学以在线教学为主，即利用在线工具及平台，以及合作企业提供的真实工作场景，进行模拟或具体实操；辅以到合作企业学习和实操。</p> <p>(5) 教学比例安排：理论教学 50%，实操 50%；</p> <p>(6) 教学方法：案例分析法、项目驱动法、在线实操法、企业真实场景驱动法等；</p> <p>(7) 教学实施要求：网络机房，能正常使用台式电脑或笔记本电脑 50 台以上，安装最新浏览器、图片查看及处理软件、QQ 微信微博等互动软件，安装红蜘蛛或其他机房教学控制软件，安装湖南省技能大赛指定官方软件等。</p>										
教学资源	<p>课程校内实训资源：电子商务机房；校外实习实训：郴州壹巢电子商务有限公司相关岗位。</p> <p>课程教材资源： 《湖南省电子商务技能抽查题库》. 湖南大学出版社. 2017 《郴州职业技术学院电子商务技能抽查题库》. 2019</p>										
考核要求	<table border="1"> <thead> <tr> <th>考核内容</th> <th>考核权重 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>(1) 出勤及学习态度</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>(2) 讨论及互动</td> <td>15%</td> </tr> <tr> <td>(3) 作业及操作练习</td> <td>30%</td> </tr> <tr> <td>(4) 期末考试</td> <td>40%</td> </tr> </tbody> </table>	考核内容	考核权重 (%)	(1) 出勤及学习态度	15%	(2) 讨论及互动	15%	(3) 作业及操作练习	30%	(4) 期末考试	40%
考核内容	考核权重 (%)										
(1) 出勤及学习态度	15%										
(2) 讨论及互动	15%										
(3) 作业及操作练习	30%										
(4) 期末考试	40%										

3. 专业实践课

课程 1：《专业技能考核训练》

(1) 课程目标：

➤素质目标：具有良好的社会责任感、工作责任心，能主动参与到工作中；具有团队协作精神，能主动与人合作、与人交流和协商。

➤能力目标：顺利通过技能考核。

➤知识目标：掌握本专业技能考核标准所要求的理论和技能。

(2) 主要内容：专业技能考核训练。

(3) 教学要求：分为 4 个大项分别培训，包括：网店建设、网店运营、网店推广、网店客服。

(4) 计划学时：24 学时。

课程 2：《毕业设计》

(1) 课程目标：

➤素质目标：为了培养学生综合运用所学理论、知识和技能解决实际问题的能力，学生在教师的指导下，完成毕业作品。

➤能力目标：通过这一环节使学生巩固、加深和扩大所学的理论知识，提高分析问题、解决问题的能力，更好地适应实际工作的需要。毕业设计是评定毕业成绩的重要依据，学生

通过毕业设计答辩，成绩评定及格方能毕业。

➤知识目标：掌握本专业毕业设计所要求的理论和技能。

(2) 主要内容：综合运用所学专业知识，独立完成所选课题的毕业设计撰写任务，完成毕业设计成果。

(3) 教学要求：学生在毕业前，在教师的指导下，根据指定的任务，收集资料、研究问题、综合运用所学知识独立地完成毕业作品。

(4) 计划学时：120 学时。

课程 3：《顶岗实习》

(1) 课程目标：

➤素质目标：具有良好的职业道德，能按照职业要求开展工作；具有良好的语言表达能力，能有条理地表达自己的思想、态度和观点。

➤能力目标：顶岗实习是指在学生毕业之前，组织学生到专业对口、业务较全面、工作量较大的单位实习，在实习企业参与一定实际工作，通过综合运用所学知识解决专业问题，获取独立工作能力的实践教学形式。使学生在思想上、业务上得到全面锻炼，提高学生的专业技能，为毕业后进入工作岗位打下良好基础。

➤知识目标：掌握本专业顶岗实习所要求的理论和技能。

(2) 主要内容：综合运用所学专业知识，完成对应专业岗位工作。

(3) 教学要求：学生在企业指导老师的指导下，完成岗位实习任务。

(4) 计划学时：576 学时。

课程 4：《跟岗实习》

(1) 课程目标：

➤素质目标：具有良好的职业道德，能按照职业的要求开展工作；具有良好的语言表达能力，能有条理地表达自己的思想、态度和观点。

➤能力目标：跟岗实习是一门综合实训学习领域课程，是体现职业教育思想的一个重要环节，是指不具有独立操作能力、不能完全适应实习岗位要求的学生，由职业学校组织到实习单位的相应岗位，在专业人员指导下部分参与实际辅助工作的活动。

➤知识目标：掌握本专业跟岗实习所要求的理论和技能。

(2) 主要内容：综合运用所学专业知识，完成对应专业岗位工作。

(3) 教学要求：学生在企业指导老师的指导下，完成岗位实习任务。

(4) 计划学时：240 学时。

4. 专业选修课

课程 1：《商品信息采编》

(1) 课程目标：

▶ 素质目标：培养职业素养，职业能力和工匠精神。

▶ 能力目标：能完成对服饰配件类、数码电器类、珠宝首饰类、美妆护肤类、家居用品类 5 大热门品类的商品信息采编的流程与各采编环节的具体操作。

▶ 知识目标：了解商品信息采编的方法，商品拍摄前期准备；商品图片的基本处理；商品详情页设计基础。

(2) 主要内容：商品信息采编基础；服饰配件类、数码电器类、珠宝首饰类、美妆洗护类、家居用品类商品采编与优化。

(3) 教学要求：通过教学，能完成对服饰配件类、数码电器类、珠宝首饰类、美妆护肤类、家居用品类 5 大热门品类的商品信息采编的流程与各采编环节的具体操作。

(4) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 2：《跨境电商实务》

(1) 课程目标：

▶ 素质目标：具备跨境电商运营的基本职业道德，热爱外贸工作，虚心学习，勤奋工作，遵守行业法律、法规。养成细心耐心的习惯，具有良好的服务意识。讲究工作效率和时间观念，养成良好的书面记录习惯，及时回复客户的各种要求并将重要事项反馈给相关部门或领导。

▶ 能力目标：掌握多项基本业务操作技能，包括跨境店铺注册操作、海外市场调研、跨境电商选品、产品定价、产品发布、店铺推广与运营、采购和订单管理、售后服务及客户维护等业务操作能力。

▶ 知识目标：了解出口贸易流程、出口退税率、海关编码特点和监管条件等相关知识；熟悉报价单和产品资料的主要内容；熟识平台规则；选定产品并进行价格核算；了解载体产品及其背景行业并熟悉其英语表达方式；熟悉客户投诉处理的流程；了解客户流失的原因和相应的解决措施。

(2) 主要内容：跨境店铺注册操作、海外市场调研、跨境电商选品、产品定价、产品发布、店铺推广与运营、采购和订单管理、售后服务及客户维护等。

(3) 教学要求：学会客户开发、客户跟踪、客户关系营造和客户服务等具体业务的实际操作，切实提高学生利用网络贸易平台和展会平台开发客户的能力、沟通交流能力和解决实际问题能力，利用电子商务平台开发国际客户的能力和技巧。

(4) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 3：《企业职业素养》

(1) 课程目标：

▶ 素质目标：养成良好的职业道德观，进而确立自己今后正确的职业目标。

▶ 能力目标：培养学生的职业兴趣、锤炼学生的职业技能。

▶ 知识目标：通过深入企业，学习企业文化，了解企业生产运营框架基本知识、企业运营的核心能力和核心价值。

(2) 主要内容：企业文化知识、企业管理制度、企业生产运营模式、相关法律法规。

(3) 教学要求：理论教学和实践教学相结合。

(4) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 4：《国际贸易实务》

(1) 课程目标：

▶ 素质目标：培养团队协作能力及良好的表达及自学能力。

▶ 能力目标：结合相关的国际贸易惯例和法律规范独立从事跨境贸易活动，完成进出口合同的签订与履行以及一般的进出口货物的具体操作流程。

▶ 知识目标：运用国际货物买卖的基本理论和基础知识。

(2) 主要内容：国际货物买卖合同的具体内容、贸易术语、海上货物运输保险条款、海洋货物装运条款、合同的履行环节、进出口货物的具体操作流程、国际贸易结算方式等。

(3) 教学要求：知识点讲授；国贸案例与分析；教师讲解与指导；分组任务演练与比赛。

(4) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 5：《电子商务案例分析》

(1) 课程目标：

▶ 素质目标：培养工匠精神。

▶能力目标：能灵活运用到实际工作中，为将来进行网络推广、网络采购、网络客服、网站维护与管理等工作。

▶知识目标：对电子商务产生更为实际的感性认识，并培养学生综合运用相关知识发现问题、分析问题、解决问题的能力。

(2) 主要内容：电子商务的基本概念、价值链框架体系、电子商务系统的构成与运作机理、互联网金融、电子商务安全与实现、云计算、智能推荐技术、区块链、P2P、网络众筹、新零售、跨境电商、农村电商、共享经济、零工经济等。

(3) 教学要求：本课程为学生将来进行电子商务项目优化、问题分析以及电子商务项目策划和管理累积丰富的经验，也为开展基于互联网的创业活动提供有益的借鉴。

(4) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

课程 6：《商务数据分析》

(1) 课程目标：

▶素质目标：形成数据分析的意识，养成数据挖掘的思维习惯，养成科学严谨的做事风格，能够遵守所在行业企业的职业操守和职业道德。

▶能力目标：能根据电子商务网站实际运营数据采用正确的数据分析方法，利用生意参谋、数据魔方、excel 或其他常用数据分析工具软件对店铺的主要运营状况或存在问题进行分析，并通过恰当的展示形式进行数据展示，撰写接本的数据分析报告。

▶知识目标：了解和掌握市场调查的内容、程序及调查方案的设计方法；掌握数据资料收集方法；掌握数据信息处理和分析的方法，并能初步进行市场预测；掌握运用 EXCEL 进行数据处理和分析的基本方法；具有撰写数据分析报告的能力。

(2) 主要内容：数据分析的常用方法、基本流程及分析工具、电子商务网站数据分析的主要指标体系、网店运营数据分析的相关概念与术语。

(3) 教学要求：本课程以网店运营数据分析人员基本岗位要求为指导，将电商网店运营数据分析的基本方法、知识、工具与相关实际任务相结合，培养学生具备互联网环境下的数据分析与应用能力。

(4) 计划学时：36 学时，其中理论 18 学时，实践 18 学时。

七、教学进程总体安排

(一) 课程学时比例分配

表 6 课程学时比例分配表

序号	课程类型		课程门数	教学课时			学时比例 (%)	实践学时比例 (%)	备注	
				学分	理论学时	实践学时				学时小计
1	公共必修课		10	30	222	352	574	21.03%	61.32%	
2	公共选修课		4	11	86	102	188	6.89%	54.26%	
3	专业必修课	专业基础课	7	18	162	162	324	11.87%	50.00%	
4		专业核心课	7	32	288	288	576	21.07%	50.00%	
5		专业实践课	4	40	0	960	960	35.16%	100.00%	
6	专业选修课		3	6	54	54	108	3.96%	50.00%	
总计			34	137	812	1918	2730	100%	70.30%	

其中:学时总计为 2730 学时,公共基础课程学时占总学时的 27.92%,选修课教学时数占总学时的 10.85%,实践性教学学时占总学时的 35.16%。

(二) 教学环节时间分配表

表 7 专业教学环节时间分配表

学期	教 学 活 动									
	国家安全与军事教育	课堂教学	专业能力实践或实训	劳动教育	毕业设计	顶岗实习	跟岗实习	开学准备	机动与考试	合计
1	2w (14天)	16w	\	1w (课外实施)	\	\	\	1w	1w	20 w
2	\	18w	\		\	\	\	1w	1w	20 w
3	\	18w	\	1w (课外实施)	\	\	\	1w	1w	20 w
4	\	8w	\		\	\	10w	1w	1w	20 w
5	\	9w	1w	\	5 w	4 w	\	1w	\	20 w
6	\	\	\	\	\	20 w	\	\	\	20 w

(三) 教学进程安排表

表 8 教学进程安排表

课程类别		课程名称		课程性质	课程编码	学分	总学时	学时分配		考核方式	第一学期		第二学期		第三学期		第四学期		第五学期		第六学期	
								理论教学	实践教学		上	下	上	下	上	下	上	下	上	下		
一级	二级										10W	10W	10W	10W	10W	10W	10W	10W	10W	10W	20W	
公共基础课	公共必修课	1	思想道德修养与法律基础	A	A09001	3	48	32	16	考试(1)	4*7	4*5										
		2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	A	A09002	4	72	48	24	考试(2)			4*9	4*9								
		3	形势与政策	A	A09004	1	32	16	16	考查	8 学时/学期, 共四学期											
		4	大学生心理健康教育	A	A09003	2	32	24	8	考查(1)	2*7	2*9										
		5	创新创业基础	C	A08401	2	32	16	16	考查(3)					2*9	2*7						
		6	大学生职业发展与就业指导	A	A08400	2	32	16	16	考查(4)							4*8					
		7	国家安全与军事教育*	C	A08500	4	148	36	112	考查	14 天											
		8	大学体育与健康	B	A08512	7	108	12	96	考试	2*7	2*9+4 (●)	2*9	2*9			4*9					
		9	劳动教育	B	B05008	4	64	16	48	考查	4 学时讲座/期, 共四学期 16 学时+ 1 周/年劳动教育实训 48 学时(不占用教学周)											
		10	艾滋病预防知识	B	B05006	1	6	6	0	考查	1 学时讲座/年											
	小计/周学时						30	574	222	352												
	公共选修课	1	信息技术	C	A08201	3	56	20	36	考查(1)	8*7											
		2	职业技能英语	C	A08328	4	64	32	32	考试(1)	4*7	4*9										
		3	普通话	2 选	C	A08109	2	32	16	16	考查(1)	2*7	2*9									
		4	中华优秀传统文化		A	A08103																
		5	应用文写作	C	A08100	2	36	18	18	考查(4)						4*9						
	小计/周学时						11	188	86	102												
	公共基础课合计						41	762	308	454												

专业课	专业基础课	1	电子商务实务	C	A02130	4	72	36	36	考查(1)		8*9										
		2	电商物流	C	A02140	2	36	18	18	考查(2)				4*9								
		3	◆市场营销原理与实训	C	A02222	2	36	18	18	考查(2)				4*9								
		4	电子商务法律法规	A	A02146	2	36	18	18	考查(5)									4*9			
		5	消费者行为分析	C	A02404	2	36	18	18	考试(2)				4*9								
		6	选品与采购	C	A02141	2	36	18	18	考试(4)									4*9			
		7	平面设计	C	A02103	4	72	36	36	考试(2)				8*9								
	小计/周学时						18	324	162	162												
	专业核心课	1	★网页设计与制作	C	A02101	4	72	36	36	考试(3)					8*9							
		2	★客户服务与管理	C	A02102	4	72	36	36	考试(2)				8*9								
		3	★移动商务	C	A02142	4	72	36	36	考试(3)						8*9						
		4	★网络编辑	C	A02149	4	72	36	36	考试(3)						8*9						
		5	★网络营销	C	A02106	4	72	36	36	考试(3)					8*9							
		6	★网店运营推广	B	A02143	4	72	36	36	考试(4)							8*9					
		7	★电子商务综合培训	B	A02117	8	144	72	72	考试(5)										16*9		
	小计/周学时						32	576	288	288												
	专业实践课	1	专业技能考核训练	B	A06078	1	24	0	24	考查(5)											1w	
		2	毕业设计	C	B05001	5	120	0	120	\											5w	
		3	顶岗实习	B	B05003	24	576	0	576	\											4w	20w
		4	跟岗实习	B	B05004	10	240	0	240	\								10W				
	小计/周学时						40	960	0	960												
	专业选修课	1	商品信息采编	2选	B	A02144	2	36	18	18	考查(3)					4*9						
		2	跨境电商实务	1	B	A02145																
		3	企业职业素养	2选	A	A02422	2	36	18	18	考试(2)				4*9						4*9	

	4	国际贸易实务	1	C	A02404															
	5	电子商务案例分析	2 选	B	A02191	2	36	18	18	考查(3)						4*9				
	6	商务数据分析	1	C	A02147															
	小计/周学时					6	108	54	54		22	22	22	24	22	22	24	24		
	专业课合计					96	1968	504	1464											
	总学时/学分/平均周学时					137	2730	812	1918											

【说明】：

- (1) 表格中课程性质填（A/B/C），其中：A：“理论课”、B：“实践课”、C：“理实一体”等。
- (2) 课程的开设方式中的 2*5 表示“周学时×周数”，实训实习课程“xw”代表“周数”；
- (3) 专业集中方式开展的实训、毕业设计、顶岗实习等专业实践类课程，每周按 24 学时数（每周计 1 学分）计入总的计划学时；
- (4) 标注※的《国家安全与军事教育》课程包含《军事理论》与《军事技能》模块，《军事理论》为 36 学时理论教学，《军事技能》为 14 天的军事训练
- (5) 标注◆者为专业群内共享课程，标注▲为纯线上教学课程，标注★为专业核心课程；
- (6) 每学期教学活动 20 周，其中前四学期每学期涵盖 1 周开学准备与 1 周机动与考试，第五学期涵盖 1 周开学准备。
- (7) 鉴于 2020 年疫情防控原因，高考各项工作推迟，新生开学由往年 9 月初推迟到 10 月 12 号，扣除国庆长假，实际推迟 5 周，耽搁的课程在新生开学后的第 3-10 周，利用下午 7、8 节和晚自习时间段补上。
- (8) 《大学体育与健康》课程第一学期与第三学期标●的两节课为校运会活动补充学时。

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例为 24:1，双师素质教师占专业教师比例为 69%，专任教师队伍中的有教授 1 人、副教授 2 人、讲师 7 人、助教 3 人；35 岁以下 3 人、35-50 岁 7 人、50 岁以上 3 人。

2. 专任教师

专任教师应具有高校教师资格；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有电子商务、管理科学与工程、工商管理、计算机科学技术等相关专业本科及以上学历；具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

专业带头人具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外电子商务行业及专业发展趋势，能广泛联系行业企业，了解行业企业对电子商务专业人才的切实需求，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在电子商务行业具有一定的专业影响力。

4. 兼职教师

主要从相关校企合作企业及实习实训基地聘任，要求具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的电子商务专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称（同等职称），能承担《网店运营》、《网络运营推广》、《商品信息采编》、《商务数据分析》、《电子商务实务》等专业课程教学，能够承担网站页面编辑及网店美工、电商平台运营与推广、网络客服等岗位的实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

（二）教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实习实训基地。

1. 专业教室基本条件

专业教室应配备黑(白)板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 Wi-Fi

环境，并实施网络安全防护措施；安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求，标志明显，保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内实训室基本条件

校内实训室应具有能够满足网页设计、网络营销、客服等实训要求的教学软硬件设施设备，确定专职实训指导教师，实训管理及实施规章制度齐全。

表 9 实践教学条件配置与要求

序号	实验实训基地（室）名称	功能（实训实习项目）	面积、设备名称及台套数要求	容量（一次性容纳人数）
1	多媒体教室	课程教学、实习实训	教学机柜、软件设备、黑板、多媒体计算机、投影设备、音响设备,互联网接入	50 人
2	电子商务综合实训室	学生可组建多家电子商务公司虚拟或真实运作实训	面积 120 平方米 2014 年建设 设备计算机 台数：可用 44，总共 53	44
3	网络营销实训室	配有电脑、网络营销软件、投影设备等，学生可组建 10 个网络营销团队，进行网络营销顶岗实习	面积 120 平方米 2011 年建设，2015 年扩建 设备计算机 台数：可用 30，总共 35	30

3. 校外实训场地基本条件

具有稳定的校外实训基地。遵循长期规划、深度合作、互助互信的原则，选择拥有电子商务专业技能能手，人才培养、选拔体系比较完善，管理规范、经营业绩突出、社会认可度高的郴州壹巢电商企业作为校外实训基地；可供完成网站页面编辑及网店美工、电商平台运营与推广、网络客服等岗位群核心技能的训练和跟岗实习；实训岗位和实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。

表 10 校外实训场地配置与要求

序号	校外实训场地名称	实训项目	条件要求	容量（一次性容纳人数）
1	郴州壹巢电商实训基地	网络营销、网络客服	办公桌、多媒体计算机、互联网介入	50 人

4. 学生实习基地基本条件

具有稳定的校外实习基地。优先选择管理规范、经营业绩突出、社会认可度高、具有完善的培训机制和提供住宿条件的郴州壹巢电商企业作为学生实习基地，能提供网站页面编辑及网店美工、电商平台运营与推广、网络客服等相关实习岗位，能涵盖当前电子商务产业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量指导教师对学生实习进行指

导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

表 11 校外实习基地配置与要求

序号	学生实习基地名称	实习项目	条件要求	容量（一次性容纳人数）
1	郴州壹巢电商基地	网页设计、网络营销、客服	办公桌、多媒体计算机、互联网介入	50 人

5. 支持信息化教学方面的基本要求

具有可利用的超星学习通数字化教学资源库，知网、维普等文献资料、常见问题解答等信息化条件。引导鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法、提升教学效果。

（三）教学资源

主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施需要的教材、图书及数字资源等。

1. 教材选用基本要求

教材选用按照国家十三五规划教材、省级优秀教材、校本教材顺序优先选用；教材选用符合《郴州职业技术学院教材管理办法》相关要求；同时建立由教研室组织专业教师、行业企业专家等共同商定、二级院系党政联席会审定的教材选定流程。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足电子商务专业人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。订阅有关电子商务专业理论、技术、方法以及实务操作类专业图书、文献资料，达 360 册，其中，学术期刊不少于 10 种。

3. 数字资源配备基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库。专业课程在超星学习通建设 90% 以上的数字化网络课程，以便进行线上线下混合式教学。另外，还可借鉴学习通平台、中国大学慕课国家级精品课程、北京市商业学校教育移动电子商务教学资源等网络教学平台中有关电子商务专业的优秀教学资源，合作企业的案例库及素材，充分满足学生的专业学习。

（四）教学方法

在专业教学中，倡导任务驱动教学、案例教学、小组合作教学、体验式教学方法和策略。

在教学模式上实行“三个课堂一体化教学、校内实训、校外顶岗实习”教学模式，在教学方法上采用不同的教学组织形式。

理论课程建议采用专任教师、兼职教师、实训指导教师共同完成，通过项目实战或模拟方式组织实训教学。教学地点一般在校内实训室。

实践课程建议采用以校外指导教师为主、校内指导教师为辅，通过在生产、经营、管理一线顶岗实践，完成企业实际项目组织教学。教学地点一般在合作企业。

（五）学习评价

1. 教师教学评价

教师教学评价主要有三个方面：一是院、系日常教学督查及考核；二是督导团及教研室同行听、评课的评价情况；三是学生评教及学生代表座谈会反馈。同时结合日常过程质量监控进行总体评价。

2. 学生学习评价

学生学习评价主要采取过程考核和终结性考核相结合的原则（形成性考核），以学习过程考核为主，终结性考核为辅，学习过程考核占总分值的60%，终结性考核占总分值的40%。其中，学习过程考核应包括学生到课考勤和学习态度（含听课状态、作业、作品或单项职业能力训练完成情况）等方面；终结性考核即课程期末卷面（上机）考试或考查，有些课程也可以用综合职业能力训练项目考核来替代。

3. 社会评价

社会评价由合作企业、实习企业、学生工作企业方工作者和毕业学生全方位的总体评价。

（六）质量管理

1. 建立健全学校质量诊断与改进制度,健全专业教学质量监控管理制度,完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计等专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设,通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进,达成人才培养规格。

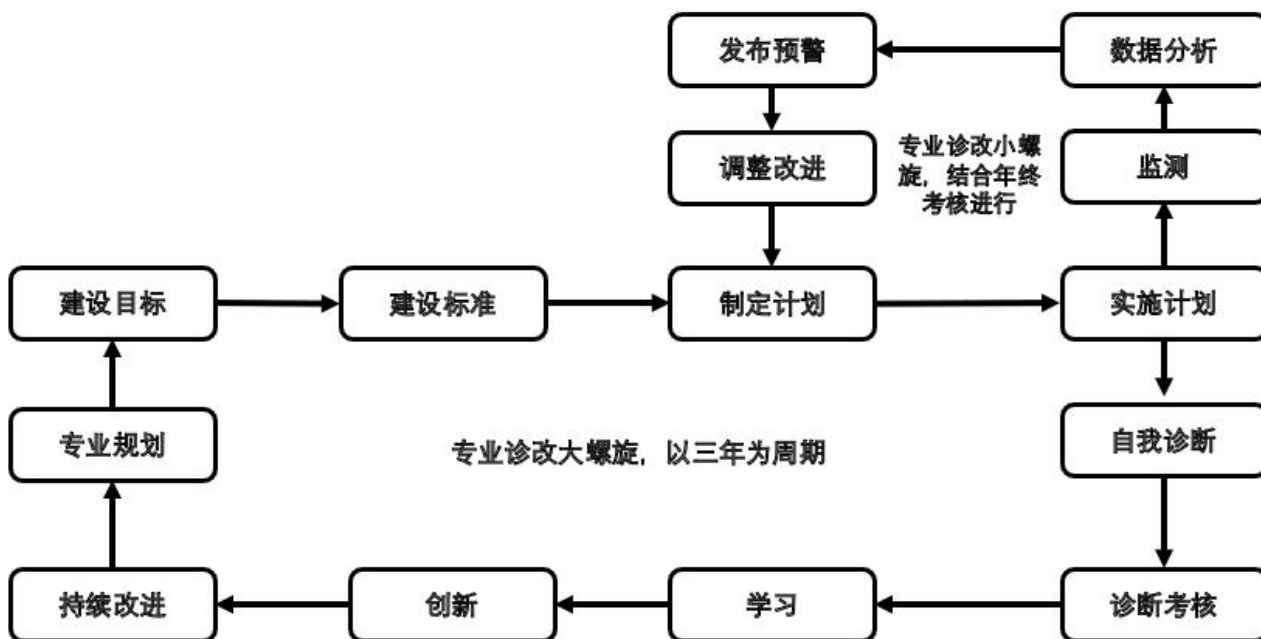


图1 诊断与改进8字螺旋图

2. 建立健全学校与二级院系的教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。学校各部门具体职责分工如下：

学校负责教学计划、教学运行管理、教学质量督查与考核、师资队伍建设与业务培训、专业及课程建设管理等常规工作。二级院系负责专业建设、校企合作、教学实施与管理、实训实习基地建设、学生技能培养与就业指导、毕业设计、技能考核等。专业教研室负责专业教研教学常规工作，定期开展教研活动，负责制定人才培养方案，审定教师课程教学方案，开展教学常规检查、同行听评课、教师教学评价、学生技能考核，督查教师教学完成的效果等。教师参与专业课程建设，创新教学方法和教学技能，保证教学效果。专业教师一学期须听课评课4次；每学期应保证有60%教师开展公开课、示范课教学活动，新教师必须实行一对一指导两年；教师若发生教学事故，不得参与当年评优评先，年度考核不高于合格等次。

3. 建立健全毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制。并对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

4. 建立健全评价结果的应用与改进机制，专业教研组织充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

九、毕业要求

(一) 学分要求：必须修满 137 学分，完成规定的教学活动。

(二) 毕业设计要求：合格。

(三) 学生综合素质要求：毕业时达到专业人才培养方案中的素质、知识和能力等方面要求。

(四) 符合学校学生学籍管理规定中的相关要求。

十、附录

附 1：2020 级电子商务专业人才培养方案编制团队

2020 级电子商务专业人才培养方案编制团队

(一) 主持人：陈婷

(二) 参与者：

1. 校内教师：袁宁、谭建辉、曾美艳、张军、郭菁华；
2. 行业/企业代表：黄云勇（郴州壹巢电子商务有限公司）、周建军（郴州新网公司）、段登高（中国电信郴州分公司）；
3. 其他学校专家：匡爱民（湘南学院经管学院院长、教授）；
4. 学生（含毕业生代表）：赵豪杰、何香梅。