

广西钦州商贸学校
电子商务专业人才培养方案
(2026 级)
(2026 年 9 月修订)

编制部门： 商务教研室

编制日期： 2026 年 9 月

审核部门： 教务科

审核日期： 2026 年 9 月

一、概述

为适配数字经济发展带来的商贸流通、企业运营、市场营销、客户服务全领域数字化转型新变化，顺应电商平台运营、网络营销推广、新媒体电商、直播电商、电商数据处理领域的行业发展新趋势，本专业精准对接新零售、新电商、新业态模式下电商店铺运营、网络推广、直播带货、电商客服、新媒体内容制作、电商数据分析等岗位群的市场新要求，确立了贴合行业需求、适配岗位实操的技能型人才培养定位。

本专业坚持立德树人，落实德智体美劳全面发展的育人目标，专注培养高素质技术技能型电子商务专业人才。学生在校期间将掌握扎实的商贸文化基础与电子商务核心专业知识，熟练掌握电商行业核心实操技能，可高效完成电商平台店铺装修、商品上架优化、订单处理与售后管理，独立完成网络营销策划、短视频与直播素材拍摄剪辑、新媒体账号运营，具备基础电商数据分析、店铺流量优化、客户关系维护及电商风险合规排查能力。专业培养全程贯穿工匠精神、商贸素养与数字素养培育，引导学生养成标准化、规范化的电商运营操作习惯，树立网络交易安全、电商诚信经营、数据合规及知识产权保护意识。毕业生可面向各类电商企业、商贸公司、新媒体企业、实体零售企业等单位就业，胜任电商店铺运营、网络营销推广、直播电商运营、电商客服管理、新媒体内容运营、电

商产品技术支持与销售等一线岗位工作，也可依托电商行业优势开展自主创业，适配数字商贸行业多元化就业发展需求。

二、专业名称与代码

（一）专业名称：电子商务

（二）专业代码：（730701）

三、入学要求

初级中等学校毕业或具备同等学力

四、修业年限

三年

五、职业范围

本专业的对应专业（技能）方向、职业（岗位）、职业资格证书见下表。

专业 （技能）方向	对应职业（岗位）	职业资格证书 （人社部门备案）
网店运营与推广	网店运营、电商推广、店铺管理员	电子商务师（四级 / 中级）
新媒体与直播运营	直播运营、短视频运营、新媒体专员	互联网营销师（五级 / 初级）
全媒体内容运营	全媒体运营、内容策划、用户运营	全媒体运营师（五级 / 初级）
电商客户服务	电商客服、售后专员、客服助理	客户服务管理师（四级 / 中级）

六、升学、就业方向

1. 就业领域：电商平台店铺运营、社交电商运营、跨境电商运营、网络广告投放与推广、新媒体营销、搜索引擎营销（SEO/SEM 优化与推广）；电商平台在线客服、售后客服、客户关系管理。电商店铺页面设计、产品图片拍摄与处理、短视频制作与剪辑。

2. 初始工作岗位：电商运营助理、店铺推广专员、社交电商运营专员、跨境电商运营助理。网络广告投放专员、新媒体营销专员、搜索引擎优化专员（SEO 助理）、搜索引擎营销专员（SEM 助理）。电商在线客服、电商售后客服专员、客户信息管理专员。电商美工助理、产品图片处理员、短视频拍摄与剪辑助理。

3. 可升迁的职业岗位：电商运营主管、电商运营经理、电商平台店长。营销推广主管、新媒体营销经理、搜索引擎营销经理。客户服务主管、客户关系管理经理。电商视觉设计主管、创意设计总监（电商方向）。

4. 接续高职专科专业：电子商务、移动商务、网络营销与直播电商、农村电子商务、商务数据分析与应用、跨境电子商务、全媒体电商运营、数字媒体技术。

5. 接续本科专业：电子商务、电子商务及法律、市场营销、工商管理（电商企业管理方向）。

技术类：数字媒体技术（电商视觉与新媒体技术应用方向）、数据科学与大数据技术。

七、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业的培养目标旨在培养适应数字经济发展需要，具备扎实的电子商务专业知识与技能，能够在直播销售、农产品电商、网店运营、视觉设计、客服等岗位从事相关工作的高素质技术技能人才。毕业生应具备良好的职业素养、团队协作能力和创新精神，能够胜任现代电商领域的职业要求。

（二）培养规格

本专业毕业生应具有以下职业素养（职业道德和企业文化素养）、专业知识和技能：

1. 职业素养

(1)具有诚实守信的职业道德和互联网安全意识，遵守相关的法律法规；

(2) 具有适应产业数字化发展需求的基本数字技能和专业信息技术能力；

(3)具有良好的表达沟通能力、团队合作精神、创新精神和创业意识；

(4)具有终身学习和可持续发展的能力。

(5)具备专业从业人员的精神和气质以及较强的服务意识，爱岗敬业具有工匠精神和信息素养。

2. 专业知识和技能

(1)掌握平台运营规则，具有根据运营要求完成店铺、账号创设和维护等能力；

(2)具有网络营销推广的能力，包括通过站内外推广工具和媒介开展营销工作的能力；

(3)具有视觉营销设计的能力，包括店铺视觉设计、图文和短视频制作的能力；

(4)具有市场销售的能力，包括商品销售、直播创建和直播维护的能力；

(5)掌握客服规范，具有客户咨询回复、异常订单处理、售后纠纷处理、客户维护等能力；

(6)具备开展直播销售、直播辅助的技能；

(7)具备农产品电商运营的技能

(8)具备数据分析的技能

(9)掌握日常工作中客户服务相关专业知 识，能按照服务规范流程，服务客户。

3. 应具备的岗位能力

岗位	专业知识	职业能力	专业态度
网店运营助理	掌握网店搭建、商品上架规范、电商平台基础规则、基础数据分析及网络营销常识	能完成商品上下架、店铺基础装修、订单处理、简单数据分析及营销活动配合工作	严谨负责，执行力强，主动学习电商新技能，具备良好的抗压能力和团队协作意识
直播运营助理	掌握直播策划基础、短视频剪辑常识、直播平台规则及商品讲解基础技巧	能撰写简单直播脚本、布置直播场景、配合主播控场、完成短视频简单剪辑与发	热情开朗，善于沟通，应变能力强，注重细节，具备良好的服务意识和执行力

		布	
电商客服	掌握商品知识、客服沟通技巧、售后处理规范、CRM 系统操作及消费者权益基础法规	能高效解答客户咨询、处理订单疑问与售后投诉、录入客户信息、维护客户关系	真诚耐心，服务意识强，具备良好的情绪管理能力和职业诚信，责任心强
全媒体运营助理	掌握全媒体平台（短视频、社群等）规则、内容策划基础及简单数据分析方法	能完成内容策划与发布、用户互动维护、基础数据统计及内容优化调整	积极创新，善于观察，具备良好的文案表达能力和耐心，注重用户体验

4. 应具备的专业知识

专业知识与能力体系	课程设置	检测标准与手段	资格/等级证书
1. 有比较好的心理素质和较好商务思想道德素质，了解我国的法律法规基础知识，有正确的人生观、价值观、世界观和职业素养。	心理健康与职业生涯 职业道德与法治 哲学与人生 中国特色社会主义理论	课程考核合格	
2. 正确使用普通话，具有较强读写能力；	语文	课程考核合格	
4. 有一定的英语基础,英语读写能力，有良好的数学逻辑能力，自然科学基础。	英语 数学	课程考核合格	
5. 有较好的身体素质，能参加学校各种教育实践及社会实践等活动。	体育与健康	课程考核合格	
6. 电商运营与店铺管理	电子商务基础、网店运营实务、电商平台运营、店铺装修与美工	理论笔试、实操上机考核、店铺运营模拟实训、课程作业、阶段性技能测评	电子商务师（五级/初级、四级/中级）

专业知识与能力体系	课程设置	检测标准与手段	资格/等级证书
7. 新媒体与互联网营销	网络营销、直播电商实务、短视频制作、新媒体运营	实操考核、作品展示、直播模拟、短视频成品验收、营销方案撰写与答辩	互联网营销师（五级/初级、四级/中级）
8. 全媒体运营与推广	全媒体运营、电商数据分析、社群运营、内容创作	数据报表分析、内容发布实操、用户运营实训、综合项目考核	
9. 电商客户服务与售后	电商客服实务、消费心理学、客户关系管理、商务礼仪	情景模拟考核、沟通话术实训、售后投诉处理演练、日常服务规范测评	
10 电商基础实操与合规	电子商务法律法规、物流与配送、办公软件实操、电商安全基础	理论闭卷考试、实操技能考核、合规案例分析、综合素养测评	计算机办公软件应用证书 （人社备案）

5. 职业资格证书与等级证书

通用技能证书	计算机等级证书
专业技能证书	电子商务师五级/初级工、四级/中级工

6. 主要接续的专业

本专业毕业生选择以下方式继续更高层次的专业学习深造：

(1) 职教高考。本专业毕业生可通过职教高考或其他高等教育的考试进入高等院校的专业本科或高职专业继续深造。

(2) 成人教育或自学考试。本专业毕业生可通过成人高等教育或高等教育、自学考试等途径进一步提升自己的专业层次。

八、课程设置及要求

本专业课程设置分为公共课和专业课。

公共课包括德育课、体育与健康、公共艺术、历史、以及其他自然科学和人文科学类基础课。

专业课包括专业基础课、专业核心课和专业选修课，实习实训是专业课教学的重要内容，含校内外实训、岗位实习等多种形式。

(一) 公共基础课

(一) 公共基础课程

1. 公共基础必修课

序号	课程名称	教学目标、内容及要求	考核要求	参考课时
1	中国特色社会主义	课程目标： 引导学生掌握马克思主义的相关基本观点和我国社会主义经济建设、政治建设、文化建设、社会建设的有关知识；提高思想政治素质，坚定走	按《中等职业学校思想	36

		中国特色社会主义道路的信念;提高辨析社会现象、主动参与社会生活的能力。 主要教学要求: 引导学生掌握马克思主义的相关基本观点和我国社会主义经济建设、政治建设、文化建设、社会建设的有关知识;提高思想政治素质,坚定走中国特色社会主义道路的信念;提高辨析社会现象、主动参与社会生活的能力。使学生透过常见的经济现象,掌握有关的经济知识,树立正确的消费观、劳动观,增强创新、诚信、效率、公平等意识,树立依法纳税的观念,提高参与经济生活的能力。	会主义课程标准》要求考核	
2	语文	课程目标: 中等职业学校语文课主要在九年义务教育的基础上,培养字生热爱祖国语言文字的思想感情,使学生进一步提高正确理解与运用祖国语言文字的能力,提高科学文化素养,以适应就业和创业的需要。 主要教学内容: 指导学生学习必需的语文基础知识,掌握日常生活和职业岗位需要的现代文阅读能力、写作能力、口语交际能力,具有初步的文学作品欣赏能力和浅易文言文阅读能力。指导学生掌握基本的语文学习方法,养成自学和运用语文的良好习惯。引导学生重视语言的积累和感悟,接受优秀文化的熏陶,提高思想品德修养和审美情趣,形成良好的个性、健全的人格,促进职业生涯的发展。	按《中等职业学校语文课程标准》要求考核	288
3	数学	课程目标: 获得学习中等职业教育其他课程及进一步学习所必需的数学基础知识、理解基础知识、基本技能所涉及的数学概念、数学结论等产生的背景、应用及关联;了解数学发生、发展的基本规律及其与社会发展的相互作用;	按《中等职业学校数学课程标准》要求考核	216

		主要教学要求：使学生掌握数学（代数、三角、几何、解析几何）的基础知识，提高学生的数学素养，使学生掌握社会生活所必须的一定的数学基础知识和基本运算能力、基本计算工具使用能力，培养学生的数学思维能力，发展学生的数学应用意识。为学生学习职业知识和形成职业技能打好基础。为学生接受继续教育、终身教育和自身发展，转换职业岗位提供必要的条件。		
4	英语	课程目标：通过英语学习和实践，学生应具备：产生学习英语的兴趣，树立学习英语的信心；掌握一定的英语语言知识；具备必需的英语听写读能力；发挥主体作用，形成有效的英语学习策略；了解文化差异，能在不同的生活和工作情境中使用英语进行有效交流。 主要教学内容：识记单词，掌握常见的与见面用语有关的单词与短语；掌握简单的见面问候用语与句子结构，能够用所学的知识进行与见面有关的对话，了解、掌握英语名片的要素、格式，开能为自己设计一张未来的英语名片；能够用所学的相关的语法知识来完成课本上的练习；两个同学之间能够完成一个职场见面的问候对话；读懂课后阅读理解大概意思，并能复述其主要内容。	按《中等职业学校英语课程标准》要求考核	144
5	信息技术与人工智能通识	课程目标：了解计算机信息基本知识，掌握计算机硬件基本组成；熟练使用键盘、鼠标及搜狗拼音等常用输入法；了解 WPS Word 窗口构成，掌握文档创建、编辑、格式化、版面设计以及表格图形处理方法；认识 WPS Excel 窗口，了解人工智能基础概念与典型应用；培养信息安全意识，遵守网络信息管理规	按《中等职业学校信息技术课程标准》要求考核	108

		范，合法规范使用计算机与 AI 工具。 主要教学内容：学习计算机信息基础知识，掌握 Windows 操作系统与基础软件应用；熟练掌握 WPS Word、Excel、PowerPoint、Access 基本操作，学习计算机网络初步知识；突出 Windows 操作技能与办公软件综合应用能力培养；认识人工智能常见应用场景，学会简单 AI 工具的基础使用；培养文字处理、数据处理、信息获取加工能力，能够运用办公软件与简易 AI 工具解决学习、工作、生活中的常见问题。		
6	体育与健康	课程目标：学习体育与健康的教学活动，使学生掌握体育的基础知识和运动技能，促进学生身体正常发育，增强体质，提高学生社会责任感； 主要教学要求：培养学生自主锻炼、自我保健、自我评价和自我调控的意识，全面提高学生身心素质和社会适应能力，为学生终身锻炼、继续学习与创业立业奠定基础。	按《中等职业学校体育与健康课程标准》要求考核	144
7	艺术	课程目标：通过了解和吸收中外优秀的艺术成果，提高审美素养，培养高雅的审美品位，提高人文素养，塑造健全人格。 主要教学要求：通过欣赏教学，提高学生的艺术文化素质；确立学生正确的人生观、世界观和审美观，陶冶学生高尚情操，激发学生热爱音乐艺术的情趣。	根据《中等职业学校艺术课程标准》要求考核	36
8	职业道德与法治	课程目标：了解礼仪的基本要求，理解礼仪的意义；了解道德的特点和作用、公民道德和职业道德基本规范，理解遵守道德特别是职业道德的意义；了解实体法和程序法的作用，理解依法治国的基本要求、尊重和保障人权的意义；了解有关违法行为的危害和	根据《中等职业学校职业道德与法治课程标准》要求考	36

		违法要承担法律责任、犯罪的危害以及对犯罪的惩罚，理解守法的意义。了解相关的民事、经济法律常识，理解其意义和作用。 主要教学内容：自觉践行礼仪规范，做讲文明、有礼仪的人；自觉践行公民道德；使学生通过了解社会、了解职业、了解自己，树立正确的职业理想；掌握职业道德基本规范，以及职业道德行为养成的途径，陶冶高尚的职业道德情操；形成依法就业、竞争上岗等符合时代要求的观念。	核	
9	历史	课程目标：了解人类文明发展的重要史实与基本线索、各主要文明的基本特征与相互关系，理解人类物质文明、精神文明、政治文明、社会文明进步的主要脉络与趋势。 主要教学要求：了解唯物史观的基本观点及方法；知道特定的史事是与特定的时间和空间相联系的；知道史料是通向历史的桥梁；能够依据史实与史料对史事表达自己的看法；树立正确的国家观，增强对祖国的认同感。	根据《中等职业学校历史课程标准》要求考核	72
10	心理健康与职业生涯	课程目标：使学生掌握职业生涯规划的基础知识和常用方法，树立正确的职业理想和职业观、择业观、创业观以及成才观，形成职业生涯规划的能力，增强提高职业素质和职业能力的自觉性，做好适应社会、融入社会和就业、创业的准备。 主要教学内容：了解职业生涯规划；认识职业生涯规划的特点与重要意义；认识职业理想对人生发展的作用；明确职业理想对社会发展的作用；学会制定职业生涯规划的方法。	根据《中等职业学校心理健康与职业生涯课程标准》要求考核	36
11	哲学与人生	课程目标：使学生了解马克思主义哲学中与人生	根据《中等	36

		发展关系密切的基础知识。过程与方法:提高学生用马克思主义哲学的基本观点、方法分析和解决人生发展重要问题的能力。引导学生进行正确的价值判断和行为选择,形成积极向上的人生态度,为人生的健康发展奠定思想基础。 主要教学内容:使学生了解马克思主义哲学中与人生发展关系密切的基础知识,提高学生用马克思主义哲学的基本观点、方法分析和解决人生发展重要问题的能力,引导学生进行正确的价值判断和行为选择,形成积极向上的人生态度,为人生的健康发展奠定思想基础。	职业学校哲学与人生课程标准》要求考核	
12	习近平新时代中国特色社会主义思想	课程目标:习近平新时代中国特色社会主义思想课程教材的整体布局与分科安排科学有序,学科学段环节全面覆盖,思想内涵充分阐释,学习要求循序渐进、螺旋上升,全面提升课程教材铸魂育人功能,教育引导学生树立共产主义远大理想和中国特色社会主义共同理想,坚定“四个自信”,厚植爱国主义情怀,把爱国情、强国志、报国行自觉融入建设社会主义现代化强国、实现中华民族伟大复兴的奋斗之中。 主要教学内容:核心理论:新时代历史方位、中国梦、以人民为中心等基本观点。实践部署:经济、政治、文化、生态等各领域政策。方法论:马克思主义思想方法和工作方法。	根据《中等职业学校习近平新时代中国特色社会主义思想课程标准》要求考核	18
13	安全教育	课程目标:通过安全教育,中学生应当了解安全基本知识,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。通过安全教育,中学生应当树立起安全第一的意识,树立积极正确的安全观,把安全问题与个		54

		人发展和国家需要、社会发展相结合，为构筑平安人生主动付出积极的努力。 教学内容： 安全用电知识、消防安全、交通安全、防溺水知识、校园欺凌等。		
14	劳动教育	课程目标：劳动技能课是一门必修的基础性实践教学课程，它对提高学生的全面综合素质，树立学生的劳动观念，培养学生的劳动技能和文明行为的养成，增强学生的团结协作、自我管理和自我服务意识，保持艰苦奋斗、吃苦耐劳的优良传统，引导和帮助学生树立正确的人生观、价值观和世界观具有积极作用和重大意义。 主要教学内容： （1）了解劳动岗位的劳动内容和安全要求，树立安全第一的观念，掌握必要的安全知识。 （2）学习劳动岗位的劳动工具、劳保护品的正确使用方法和维修方法。 （3）了解团队精神的实质内容、团队合作的意义，学会与人合作共同完成任务。 （4）理解职业道德的基本内涵，培养和提高自身素质、职业意识和爱岗敬业的职业素质，以适应当今职业要求。	按《大中小学劳动教育指导纲要（试行）》要求考核	72

2. 公共基础选修课

序号	课程名称	教学目标、内容及要求	考核要求	参考课时
----	------	------------	------	------

1	职业素养	课程目标：掌握职业素养的核心概念（如职业道德、职业技能、职业行为）及其内涵。培养职业规划、沟通协作、自我管理职场核心能力。树立诚信、专业、积极的职业态度，强化工匠精神与社会主义核心价值观 主要教学内容：职业素养的定义、特点及重要性（如个人竞争力、团队协作、组织绩效的关系）；职业素养“四词八字”核心理念（诚信、专业、积极、谨慎）。	根据《中等职业学校职业素养课程标准》要求考核	18
2	中华优秀传统文化	课程目标：本课程在教学内容上安排了传统哲学、文学、艺术、科技、宗教与民俗等知识，以传递人文精神与科学精神为基本价值取向，拓展学生视野，开拓学生思维，陶冶学生情感，丰富学生人文知识。 主要教学要求：理解和认识中国传统文化的优秀要素和传统思维方式，了解中华民族文化的主要精神，传承传统文化，增强民族自信心、自尊心、自豪感，启迪学生热爱祖国、热爱民族文化。	根据《中等职业学校中华优秀传统文化课程标准》要求考核	18
3	就业指导	课程目标：通过本课程的教学，使学生树立起职业生涯发展的自觉意识，树立积极正确职业态度和就业观念，把个人发展和国家需要、社会发展相结合，确立职业的概念和意识，愿意为实现个人的生涯发展和社会发展做出努力的积极态度。 主要教学内容：通过本课程的教学，使学生了解职业的有关概念、职业生涯设计以及发展、求职就业、劳动合同等有关知识；了解职业道德以及职业道德行为养成，了解就业形势与政策法规；掌握基本的劳动力市场相关信息及就业创业的基本知识。	按《中等职业学校就业指导课程标准》要求考核	36

（三）专业课

专业课包括专业基础课、专业技能课、专业选修课和独立实践课。实习实训是专业技能课教学的重要内容，含校内外实训、岗位实习等多种形式。

在专业课程体系设计上，一年级课程中以夯实专业基础为主，二年级课程中以“适应性”为导向，三年级课程以技能实操综合应用为主，提高岗位适应能力。

1. 专业基础课

【专业基础课程】

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目	参考学时
1	电子商务基础	课程目标： 本课程通过了解和掌握的概念、的功能与交易流程、的技术，实现与安全保障体系与网络营销策略等内容；掌握商务信息的搜索、收集与处理技术、安全协议与认证技术在应用软件中的使用方法、交易的操作过程和后台处理流程等主要技能，为后续课程的学习打下必要的基础。	技能考核项目： （1）能使用网上银行、第三方支付工具等电子支付工具； （2）能使用目前流行的各种平台进行网上开店并进行网店管理运营； （3）熟练使用博客、论坛、即时聊天工具、搜索引擎等开展网络营销。	36

		主要教学内容： 该课程主要讲述的概念、的功能与交易流程、的技术，实现与安全保障体系与网络营销策略等内容；掌握商务信息的搜索、收集与 处理技术、安全协议与认证技术在应用软件中的使用方法、交易的操作过程和后台处理流程等主要技能。 主要教学要求： （1）掌握的基本概念和框架模型。 （2）了解中涉及的相关计算机技术（计算机网络技术、Web 技术、电子数据技术、信息安全技术）。 （3）了解网上支付系统和支付方式。 （4）掌握网络营销的概念、模式、策略、技术。 （5）了解建立网站的一般步骤。	技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求	
--	--	--	--	--

2	市场营销	课程目标： 通过本门课程的突出“四大支柱”。产品决策、定价决策、渠道决策、促销决策是任何营销岗位都必须涉及的基本内容。体现发展创新。课程设计了直复营销、服务市场营销等特殊领域的市场营销，是基于社会经济的发展和科技进步给市场营销带来的发展需要。 主要教学内容： 使学生掌握市场营销学的基本理论和基本方法，明确营销实务中产品策略、价格策略、分销策略、促销策略的基本内容和主要特点，了解并基本掌握直复营销、服务市场营销的特点和基本技能，了解营销管理的内容，并能结合相关案例进行分析、研究；结合相应的实践教学，培养学生在市场营销方面的应用能力和创新能力。 主要教学要求：	技能考核项目： (1) 设定一个产品，制定产品推销方案、实施现场产品推销； (2) 制定商务谈判计划、实施模拟商务谈判。 技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求	72
---	------	---	---	----

		(1) 掌握根据市场营销环境进行分析的能力； (2) 掌握选择目标市场，推出相应的目标市场策略和市场定位策略的能力； (3) 掌握比较准确地分析消费者的购买动机、购买行为和购买过程，并能采取相应的营销策略的能力； (4) 掌握针对具体的企业选择与设计产品策略与价格策略的能力； (5) 掌握结合相关案例对某企业实施的分销策略进行利弊分析，基本上能够设计和践行相关的营销活动的的能力。		
3	商品摄影与素材编辑	课程目标： 本课程通过了解商品拍摄与素材编辑的知识，使学生对商品拍摄与素材编辑的方法有初步的掌握，熟悉商品拍摄的方法，具备拍摄商品图片和视频、美化商品图片和视频、剪	技能考核项目： (1) 归纳并掌握不同电商平台的商品拍摄要求和拍摄技巧； (2) 掌握不同商品的拍摄风格，布置室内或室外拍摄场景以及摆放商品；	36

		辑商品视频的能力。 主要教学内容： 本课程系统地介绍了商品拍摄与素材编辑的知识，包括了解商品拍摄、做好商品拍摄的前期准备、拍摄商品图片、拍摄商品视频、美化商品图片、剪辑商品视频，培养学生掌握商品摄影和素材编辑的能力。 主要教学要求： （1）了解商品拍摄与素材编辑的重要性，掌握商品图片和商品视频的拍摄要求和技巧； （2）了解不同拍摄风格的特征，熟悉不同拍摄环境和摆放商品的技巧，掌握不同拍摄器材的使用方法； （3）了解不同拍摄视角、构图、布光方式，掌握不同材质商品拍摄技巧； （4）了解选题的策划角	（3）选择合适的拍摄视角和布光方式来拍摄不同材质的商品； （4）独立完成视频策划、选题确定和脚本写作，并拍摄商品视频； （5）掌握校正、裁剪、抠取、调色、修复和修饰商品图片的方法； （6）使用“剪映”剪辑工具高效完成视频剪辑工作。 技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求	
--	--	---	--	--

		度和视频选题的方向，掌握常用的运镜方式及其特点，掌握撰写视频脚本的方法； （5）掌握 Photoshop 美化拍摄的商品图片素材的技巧； （6）掌握剪映剪辑商品视频的方法。		
4	零售基础	课程目标： 通过本课程的学习，要让学生掌握零售商店选址原则、分析零售商圈特点、设计零售店内商品布局方案、掌握零售店商品陈列方法、制定零售店促销方案、熟悉零售店管理等知识，指导学生将所学知识和方法应用于企业的零售营销活动中，使学生掌握企业营销岗位所需要的专业技能，提高学生日后走向工作岗位所需的综合性职业素质。 主要教学内容： 本课程主要学习零售商店	技能考核项目： （1）能够根据情况合理选择零售商店店铺地址； （2）能够根据不同类型的零售店设计合理的商品分布方案； （3）能够合理制定零售店商品价格和促销方案； （4）掌握零售店营业现场的服务规范； （5）掌握零售店的安全、防损和员工管理工作内容和方法。 技能考核要求：	36

		选址原则、分析零售商圈特点、设计零售店内商品布局方案、掌握零售店商品陈列方法、制定零售店促销方案、熟悉零售店管理等知识，培养学生商业思维和零售思维，为后面学习相应课程打下基础。 主要教学要求： （1）了解零售商圈的分析和店址选择的技巧和原则； （2）了解零售店商品陈列的技巧，熟悉商品的验收与储存管理的基本方法，熟悉零售商品定价的方法，懂得运用零售商品的定价和促销策略； （3）掌握零售店营业现场的服务规范，懂得处理顾客的抱怨和投诉，初步掌握零售店的安全、防损和员工管理工作内容和方法。	达到专业从业人员的职业资格要求	
5	Photoshop 基础	课程目标： 通过本课程的学习，使学生了解图像处理技术的基础知	技能考核项目： （1）点阵绘图与路径的运用；	36

		识，掌握基本的操作方法，培养学生利用图像处理软件进行产品设计与制作的技能。 主要教学内容： （1）工作界面及基本工作原理。Photoshop 基本工作界面布局、预设工作界面、DIY 工作界面、Photoshop 软件功能及工作原理浅析。 （2）基本工具：选择工具、基本编辑工具、视图操作工具。 （3）图层类型和图层样式的应用：什么是图层、图层如何工作、图层面板的使用、图层类型和图层转换、图层样式的应用。 （4）矢量工具和路径面板的应用：什么是矢量图形、矢量图层和矢量蒙版、钢笔工具的应用、形状工具的应用、路径和路径面板的应用。 （5）编辑菜单和图像菜	（2）图层的运用与色彩修饰； （3）滤镜、字体效果和图像综合技法。 技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求；达到直播电商技能、农产品电商运营技能、数据分析技能的初级职业资格要求。	
--	--	--	--	--

		单详解：Photoshop 编辑菜单、常用编辑命令、图像菜单、图像颜色模式转换、调整菜单。 （6）通道的原理和通道面板的使用：什么是通道、通道的工作原理、通道面板的使用、alpha 通道和专色通道的应用。 （7）滤镜的工作原理和应用：什么是滤镜、滤镜的工作原理、滤镜的应用、滤镜效果的组合和简单制作。 Photoshop 操作实例训练：抠图、小矢量图标运用、书签制作、广告海报制作、名片制作、插画制作、字体设计 主要教学要求： （1）能建立文件夹，创建新画布，打开图库，文件格式等；能使用工具箱基本工具； （2）能操作路径组件中	
--	--	--	--

		选择工具的使用；路径面板的使用。能运用路径的填充、路径的勾边等技巧； （3）能掌握各种选定工具的使用特点，参数值的设定；能运用菜单进行操作； （4）能新建调整、复制、剪切、删除等各种新层；能够对图层进行常用设置； （5）能清楚 Bitmap、Grayscale、Duotone、Indexed color、RGB、CMYK 等；能运用 Adjust 菜单中的各种色彩调整命令； （6）能掌握 Photoshop 常用内置滤镜；能设置文字字体、大小；能运用图层文本效果、通道计算、滤镜处理等操作；能掌握图层运用、通道运用、滤镜处理、各种编辑技巧等		
6	短视频内容策划	课程目标： 通过对本课程的学习让学	技能考核项目： (1) 能够熟练运用	72

	生了解短视频的发展趋势、特征、主要发布平台、制作方法，掌握短视频的类型和优质短视频应具备的元素，提高学生全局把控、沟通协调，以及策划和执行等方面的素质。 主要教学内容： 初识短视频剪辑；Premiere 短视频剪辑快速上手短视频技巧性剪辑；制作短视频转场特效；短视频调色；短视频音频剪辑与调整使用 After Effects 制作短视频特效短视频字幕地添加与编辑；短视频剪辑综合实训案例。 主要教学要求： (1) 了解短视频地特点与类型，掌握短视频剪辑节奏地类型，以及短视频剪辑地工作内容。 (2) 熟悉 Premiere 工作区地使用方法，掌握导入与整理素材，创建序列粗剪与精剪视	Premiere 短视频剪辑各类短视频作品； (2) 学会重复/暂停/倒放，双重曝光，希区柯克式变焦等短视频技巧性剪辑方法； (3) 能够根据实际需要制作各种短视频转场特效； (4) 能够根据实际需要短视频作品进行调色； (5) 能够对短视频地音频进行剪辑与调整，使其与视频同步； (6) 能够使用 After Effects 制作短视频片头动画与文字动画特效； (7) 能够根据实际需要添加与编辑短视频字幕。 技能考核要求： 达到专业从业人员	
--	---	--	--

		频,导出视频,升格与降格视频,运用效果控件,以及制作竖屏视频,电影遮幅效果,画中画效果,分屏多画面效果与添加短视频封面地方法。 (3)掌握制作动作重复/暂停/倒放效果,双重曝光效果,希区柯克式变焦效果移轴效果,镜像翻转效果,视频曲线变速效果,音乐踩点效果,画面振动效果,画面频闪效果.描边弹出效果,定格照片效果与快速翻页视频片头地方法 (4)掌握制作穿梭转场,渐变擦除转场,主体与背景分离转场,画面分割转场偏移转场,光影模糊转场,光晕转场,折叠转场,瞳孔转场,运动无缝转场,水墨转场,无缝放大/旋转转场,旋转扭曲转场等效果地方法 (5)熟悉"Lumetri 颜色"调色地基本流程掌握基本颜色	的职业资格要求;达到直播电商技能、农产品电商运营技能、数据分析技能的初级职业资格要求。	
--	--	---	--	--

		校正,使用曲线调色与创意调色地方法,电影感青橙色调色与一键自动匹配颜色地方法,以及使用第三方调色插件调色地方法; (6)掌握同步音频与视频,添加背景音乐与录音地方法,调整音量,设置音轨音量与音效地方法,音频降噪,设置背景音乐自动回避人声,音频提取与渲染地方法,以及制作变声效果,混响效果,自动延长背景音乐地方法; (7)掌握使用 After Effects 制作短视频片头动画地方法书写文字特效与文字抖动特效地制作方法,以及文字描边发光特效与文字实景合成特效地制作方法。 (8)掌握使用文字工具添加与编辑字幕使用旧版标题添加与编辑字幕.添加开放式字幕,制作短视频字幕效果地方	
--	--	---	--

		法。 (9) 了解旅拍 Vlog, 生活 Vlog, 微电影, 宣传片等短视频地剪辑思路并通过实训案例掌握宣传片短视频, 旅拍 Vlog 地剪辑方法与技巧。		
7	电子商务 数据分析	数据收集：明确数据来源，包括电商平台数据、社交媒体数据、第三方数据等，掌握数据采集工具和方法。 数据清洗：处理缺失值、异常值，统一数据格式。 数据分析工具使用：熟练掌握 Excel、SPSS 等数据分析软件，进行数据描述性分析、相关性分析等。 数据可视化：运用图表如柱状图、折线图、饼图等直观展示数据。 电商指标分析：包括流量指标、转化率指标、客单价指标等，分析其影响因素及改进策略。	能够运用数据分析工具进行电商数据的收集、清洗、分析和报告撰写。	36

8	经济学基础	经济学基本概念：介绍经济学的定义、研究对象、方法等。 供求理论：分析商品的需求与供给关系，价格的形成机制。 消费者行为：研究消费者的决策过程、效用最大化等。 生产理论：涉及生产要素、生产函数、成本分析等。 市场结构：包括完全竞争、垄断竞争、寡头垄断、完全垄断等不同市场结构的特点和竞争策略。 宏观经济学基础：国民收入核算、经济增长、通货膨胀等。	能够运用经济学原理分析经济现象和电商市场中的经济问题。	36
9	管理学基础	管理职能：计划、组织、领导、控制的具体内容和方法。 计划：制定目标、战略规划、决策方法等。 组织：组织结构设计、人员配备、组织变革等。 领导：领导风格、激励理论、	能够制定简单的管理计划，进行团队管理和问题解决。	72

		沟通技巧等。		
		控制：控制过程、绩效评估、风险管理等。		
		团队管理：团队建设、团队协作、冲突管理等。		

【专业技能课程】

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目	参考学时
1	网络推广实务（新时代坭兴陶）	课程目标：通过本课程的学习培养学生对网络营销重要性的认识：了解网络营销的基本概念：了解网络营销的技术基础和网络营销在企业中的各种应用：掌握网络的基本策略：将网络营销的基本原理与企业网络营销的最新实践联系起来：提高对网络营销的分析能力、策划能力。 主要教学内容： 本课程在习近平新时代中国特色社会主义思想指导下，以新时代对青年学生的新要求为标准，主要根据企业对网络营销人才的需求，我们在教学内容的设计上：以岗位	技能考核项目：本课程要求掌握以下各项实践技能： (1) 网络营销工具的使用(重点) 理论知识：网络营销工具、电子邮件、搜索引擎、即时沟通工具。 实践技能：能够正确的使用网络营销工具，会电子邮箱的申请，使用不同的搜索引擎搜索信息，理解和实践网站FAQ的设计，以及BBS网站的使用，同时会利用即时沟通工具。 (2) 网络域名的使用(重点) 理论知识：域名的使用与管理，网络域名和品牌，域名与企业商标的关系。 实践技能：通过该实训，了解域名与IP地址的关系，熟悉域名的使用与管理，域名与企业商标的关系。 (3) 网上市场供求信息的搜索	72

	需求为导向，围绕网络营销岗位技能设计：课程体系分为知识要求和技能要求两大模块，设计了包括网络基本理论、网络营销组合策略、网络营销计划与实施理论章节及网络会员制营销、博客等网络工具营销等十个项目。 主要教学要求： 专业能力：能够完成网络市场调研方案设计：能够完成网站推广方案设计：能够对网络市场分析与策划：如市场细分、定位、进入技能：能够实施网络营销项目：如网络产品与服务定位、定价、网络沟通等。 方法能力：主要包括具体课程学习方法能力，例如使用 SWOT 分析营销环境的能力、利用互联网获取营销信息的能力、能用互联网工具开展营销活动的的能力等。 社会能力：有初步的辩证思维的能力，有自我信息保护能力、团队协作能力、沟通表达能力。	与发布(重点) (4)网络市场调研(重点) 理论知识：网络营销策划调研、市场营销信息的搜集与整理、市场调研报告。 实践技能：通过网络调查，从而掌握网络市场调查的步骤和方法，掌握网络市场主要调查工具的使用，了解各个行业网络调查的现状；制作在线调研问卷。 (5)网络消费者的心理动机和特征(重点) 理论知识：网络消费者需求特征；消费者购买行为分析。 实践技能：了解目前网民现状，熟悉网络消费者的特点和心理动机，明确网络消费的需求特征，能够对网络消费者的购买过程进行分析。 (6)使用电子支付方式进行网上支付(重点) 技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求。	
--	--	--	--

2	视觉设计与制作	课程目标： 结合目前发展迅速的互联网企业案例分析，使学生了解现代市场营销理论知识前沿，理解视觉营销的现代营销理论，掌握运用理论去分析企业现实问题。 主要教学内容： 通过课程的学习，深入理解网店视觉营销基础知识，掌握网店布局、文案视觉、商品主图设计、直通车推广图设计、钻石广告设计和视觉营销数据化等职业能力，本课程具有一定的综合性实践性，是培养网店运营人员的一门综合技能训练课。 主要教学要求： （1）掌握网店视觉营销综述、视觉设计元素、视觉色彩、视觉设计中字体的应用、视觉构图的理论知识； （2）掌握用户体验、视觉定位、店铺结构、商品陈列； （3）掌握商品主图、直通车推广	技能考核项目： （1）围绕主题，设计符合商品要求的主推产品宣传海报； （2）并配上足够吸引人的文案。 （3）简述海报设计的创作理念、思考过程、创作体现等。 技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求	3 6
---	---------	---	---	--------

		图片设计、钻石广告设计； (4) 掌握文案完美视觉化技巧； (5) 掌握视觉营销数据化。		
3	直播销售 直播话术	课程目标： 通过该课程让学生掌握直播营销知识体系和操作框架，能够开展直播营销整体思路、直播筹划与筹备、直播活动的实施与执行、直播营销的传播与发酵、直播营销的复盘与提升等实践运用，培养学生互联网思维、流量思维、用户思维、社交思维，养成严谨、认真、坚持不懈的良好职业素养。 主要教学内容： 认识直播营销；直播营销策划与筹备；组建高效的直播团队；直播活动的实施与执行；直播营销复盘与提升；客户异议及处理；促成交易；推销管理。 主要教学要求： (1) 要求学生了解直播营销的概念、形式、发展、优势、主流直播平台的特点。能够清晰定位直	技能考核项目： (1) 能够比照分析主流直播平台的优势特点；能够基于运营目标和平台特点完成平台选择； (2) 根据直播目标撰写直播脚本； (3) 能够组件直播团队，根据目标打造主播人设。 (4) 能够分析直播数据，优化直播间； (5) 联系实训操练，完成展销会客户异议的归类和处理表格。 (6) 联系实训操练，完成展销会客户成交的促成。 (7) 联系实训操练，分小组写出展销会推销团队建设与管理办法。	36

	播电商运营的工作范畴； （2）要求学生能够明确直播营销的目标，做好直播的整体设计，规划直播流程，进行商品筹划，撰写直播脚本。将相关理论与技巧运用到具体产品直播间的直播脚本设计的书写； （3）掌握直播团队组织架构，直播团队的组建，主播人设的打造，商家直播选择主播的策略，主播助理的培养。 （4）了解直播活动的执行模型，熟练直播活动开场、互动、结尾。专业进行商品的讲解和销售，做好粉丝运营； （5）学生能够根据直播间数据分析基本思路，对直播间常用指标的分析进行直播间优化。联系实训操练过程，将相关理论与技巧运用到直播结束后的复盘环节中。 （6）了解客户异议的类型与成因，正确看待异议，掌握处理客户异议的方法和常见异议的处理技	技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求	
--	--	--	--

		巧。 (7) 了解促成交易的的基本策略，掌握促成交易的方法，在合适的时机灵活地促成和客户的交易合同。并养成进行成交后的跟踪和服务的意识。 (8) 学生掌握推销管理的重要性，推销管理的内容与具体运用。认识推销组织的概念、任务和目标，进行组织和团队的构建，了解推销人员的管理、激励和绩效考评。		
4	客服服务	课程目标： 通过本课程学习，培养学生树立先进的客户服务理念，掌握高超的客户服务技能，使学生能够在客户服务岗位上完成受理客户咨询、促成客户交易、处理客户投诉等工作，为学生毕业后直接上岗从事客户服务工作奠定坚实的理论和实践基础，更要为学生的职业生涯中有能力不断获得新的职业技能和职业资格,创造更广阔的发展空间。	技能考核项目： (1) 熟悉使用办公软件，并且能在 1 分钟内打 65 个字； (2) 围绕一款产品通过电话、在线聊天工具等方式引导客户在网站上顺利购买，促成交易，并及时解决客户的疑问； (3) 记录各种出现的问题和客户的反馈，形成文字档案。	3 6

		主要教学内容： 学生能深入理解网络客户服务理念及其在中的地位和作用，能够切实履行服务顾客、服务公司、服务社会的精神。培养学生能更好地掌握人际沟通管理能力和树立良好的服务理念。为后续《电商综合能力训练》课程的进一步深入学习奠定基础，并为学生今后在跨境电商行业打下坚实的基础。 主要教学要求： （1）具备处理网络客户投诉的能力； （2）具备减少客户流失的能力； （3）能够建立、维护和利用客户数据库； （4）具备评估客户服务效果的能力。	技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求。	
5	新媒体营销	课程目标： 通过本课程的学习，学生应具备从事新媒体营销的基本操作技能。具备基本的企业从业人员的基本职业素养和判断能力，能够熟练	技能考核项目： （1）移动应用(APP)策划方案。方案要求设计、构思一款移动应用，内容至少包括背景分析、市场分析、设计思路及创新之处、功能	36

	运用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，具有继续学习和可持续发展能力；培养学生客观公正、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。 主要教学内容： 学生能够从移动互联网、移动和移动互联网营销等多学科的角度，了解和掌握移动基础的核心内容，具备移动的思维和相应的动手操作能力，为移动后续课程打下基础。 主要教学要求： (1) 初步了解新媒体和新媒体营销，以及新媒体营销人员的职业素养。 (2) 掌握新媒体营销的核心法则、经典策略，并学会对新媒体营销进行定位。 (3) 掌握新媒体数据分析的维度、基本步骤、常用方法，以及第三方	模块设计、具体实施计划五部分。 (2) 移动应用（APP）推广策划方案。方案要求针对一款移动应用进行市场推广策划，内容至少包括背景分析、产品介绍、市场分析、渠道及推广策略、具体实施计划五部分。 技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求。	
--	---	--	--

		数据分 析工具的使用方法。 (4) 掌握短视频营销策划、推广和数据分析的方法。 (5) 学会直播营销活动的筹备、开展、二次传播与复盘。 (6) 掌握音频营销的策略，并学会音频数据分析的方法。 (7) 掌握微信公众号营销策划、文案策划和数据分析的方法。 (8) 掌握微博营销文案与话题策划、微博营销活动策划和数据分析的方法。 ， (9) 掌握社群营销的策略和社群数据分析的方法。 (10) 掌握头条号营销和知乎号营销的方法。		
6	新媒体运营	课程目标： 通过本课程的学习，学生应掌握新媒体运营基本概念、新媒体运营思维、新媒体运营的主要内容，熟悉微博、微信公众号、头条、短视频网站、直播网站、知识社区、社群等各类新媒体平台，	技能考核项目： 1. 掌握用户思维、产品思维、社群思维、数据思维等；以及微信运营、头条运营、抖音运营、直播运营等方法。 2. 新媒体营销策划的流程，并做典型案例分析。 3. 熟悉平台运营规则、能	3 6

	掌握二维码、短链接、H5 等关键推广技术，能够开展企业品牌定位、产品选品、内容策划、粉丝运营、活动策划、内容营销等新媒体运营工作，搭建微信公众号、头条号、抖音号、企业直播间等企业官方新媒体阵地，并开展相应的推广与引流，服务于各行业企业运营需求，能够运用专业知识和技能，在各新媒体平台开展产品宣传、分享、销售、服务，并具备一定的创新意识、创业运作能力。 主要教学内容：随本课程基于新媒体运营知识学习需要和企业新媒体运营实际工作过程，设计了新媒体运营认知、微信运营、头条运营、短视频运营、网络直播运营、知识社群运营、微博运营、其他新媒体平台运营等 8 个工作任务，让学生在真实的工作任务中学习，通过多环节的技能训练，全面掌握新媒体运营思维和策略，熟练掌握新媒体运营流程、新媒体内容传播、企业	策划和编辑头条图文和图集，能推广头条内容，能编辑头条问答。 4. 熟悉抖音号、快手账号的建设、运营、管理和推广，能够策划和拍摄和传播短视频作品。 5. 根据企业需求，选择合适的直播平台和直播的产品，策划直播活动，开展直播活动，并实现预定目标。 6. 根据企业需求创建知乎账号，开展知乎运营和问答推广 7. 根据企业需要，建设企业官微，并开展内容建设与粉丝运营。 8. 根据企业营销目标，建设企业微淘、小红书等新媒体账号，并开展运营工作。 技能考核要求：达到专业从业人员的职业资格要求。	
--	---	--	--

		新媒体账号推广、新媒体领域的创新创业等知识和技能，成为熟练的新媒体运营技术技能人才 主要教学要求： 1、掌握新媒体运营思维和运营工作的主要内容。 2、掌握新媒体营销的目标定位和方案策划 3、掌握头条平台运营策略和流程 4、掌握短视频平台的运营与推广流程与方法 5、掌握网络直播流程，能够开展直播运营 6、熟悉各知识平台功能，能根据企业需求创建知乎账号，并开展知识内容建设，开展问答推广 7、掌握微博运营的流程； 8、熟悉微淘、小红书等新媒体平台的运营策略，并开展企业账号运营。		
7	数字化零售运营	课程目标：本课程旨在帮助学生掌握数字化零售运营的基本概念、技能和方法，培养其能够在不断变化	技能考核项目： 1. 能够描述传统商超和电商的困境。 2. 能够描述数据精准化消费者画像的意义和打造智能化消费体验的方	36

	的零售环境中有效地运用数字技术，提升零售业务运营效率和管理水平的能力。 主要教学内容：本课程结合数字化零售运营的前沿案例，围绕数字技术推动零售行业的变革这一主题展开。项目一介绍了数字化零售的概念、零售行业的发展与变革等，并通过案例展示了数字化零售运营的过程。项目二、项目三对数字化零售模式、数字化零售数据分析进行讲解，并结合案例由理论到实践、由浅入深引领学生进行思考。项目四、项目五由数字化零售运营实战出发，加深数据的应用与实践案例的解析，让数字化零售运营的过程与方法在不断强化中得到巩固和提升。项目六为数字化零售运营中的法律与道德，用于强化学生的职业素养，培养他们在商业活动中诚信守法的精神 主要教学要求： 1. 了解数字化零售产生的原因、	法。 3. 能够描述数字化赋能零售业的途径并尝试使用数据分析模型进行分析。 4. 能够利用数字化打通线上线下服务、利用数字化建立门店自提模式。 5. 探究门店数字化变革的渠道，绘制门店数字化改造的流程图。 6. 能够辨别合同是否有效，利用担保确保合同的履行。能够在具体情境中依据国家的专门法律对营销行为合法性进行判断说明。 技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求。	
--	---	--	--

		认识数字化零售的特征并知道零售的变革与数字化零售的发展。 2. 知道生态链管理的含义，了解智能化技术，知道以消费者为核心的营销模式。 3. 了解数字化如何赋能零售业并知道数据分析模型的要素和用法。 4. 了解社群、社群营销的含义并知道社群的类型、社群营销的优势以及认识客户运营的 4 种方式。 5. 掌握商品定位、C2B 商业模式、数字化供应链的概念以及分析零售门店数字化的变革过程。 6. 知道合同的内容、形式，以及合同订立的程序，了解不正当竞争行为的种类、特征。	
8	直播运营 实务	课程目标： 本课程以学生为主体，以教师为主导，以培养学生的职业行动能	技能考核项目： (1) 直播间搭建。能布置直播背景，调整环境 灯光，完成线下直播间的搭建；能根

		力为目标。将实践技能与实践案例贯穿教学过程当中，突出实践操作技能的介绍与训练，紧密对接电商直播行业，实施以任务为驱动，以学生动手完成任务为核心的教学过程。通过本课程的学习使学生能了解电商直播各个环节与工作流程，具备初步的直播能力，提升学生的职业素养。 主要教学内容： 本课程从网络直播出现和发展的时代大势、直播模式的营销应用发展和进阶、3 大直播主体、直播营销与运营策略、风险管控等角度，详细介绍网络直播的功能，赢利方式，直播账号申请和构建，吸粉技巧，直播间的布置，灯光、镜头调配等技巧，以及主播该如何提升自我个人形象等，帮助学生掌握直播营销与运营技能。 主要教学要求： (1) 掌握直播行业的主流经营模式；	据直播要求，检查网络信号和推流 软件，调试声卡、麦克风、摄像头等音视频 设备，保障直播过程顺畅。能根据商品资料，提取核心信息，设置商品图片、标题、价格、库存等基础信息。能根据直播促销计划，修改商品价格，设置满减、优惠券、赠品等促销活动； (2) 能根据直播脚本流程和主播讲解实时情况，推送商品链接；能根据直播策划方案，协助主播进行抽奖、红包、秒杀等操作；能根据直播商品信息，及时解答直播间粉丝对商品的疑问； (3) 能根据直播销售情况，整理订单数据， 在规定时间内，合理安排发货能结合二次传播物料的内容特点。 技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求。	36
--	--	---	---	----

		(2) 熟悉多样的直播营销模式; (3) 掌握打造淘宝主播人设的方式、技巧, 熟悉直播流程, 掌握直播场景的选择, 掌握直播带货的黄金法则等, 初步具备电商直播的运营与管理能力。		
9	农产品电商运营	课程目标: 农产品电商运营培养德智体美劳全面发展, 掌握扎实的科学文化基础和农产品开发与品牌运营、农产品供应链与物流、电商平台运维、新媒体营销等知识的学生, 能够从事农产品电商化开发、网店运营、新媒体运营、营销推广等农村电商项目管理等工作的高素质技术技能人才。 主要教学内容: 本书主要从初学者的角度出发, 理论与实际相结合, 循序渐进地对农村电商运营进行了全面介绍。主要内容包括农产品电商运营概述、农产品电商日常运营、农产品电商客户服务、农产品电商平台	技能考核项目: (1) 明确农产品电商运营常见的平台与模式; 能够注册并开通不同农产品营销平台账号, 搭建营销矩阵, 在各营销渠道下完成商品发布、订单管理等日常维护工作; (2) 能够掌握农产品电商客户服务方法和技巧, 及时、有效地回复客户咨询, 促成农产品交易 (3) 能够掌握农产品电商平台常见的营销方法和策略, 根据策划方案进行农产品营销能够基于社交媒体特点撰写农产品营销图文, 利用各类社交媒体平台和工具发布营销内容。	72

		营销执行、农产品电商社交媒体日常运维、农产品直播与辅助执行、农产品短视频发布与维护七个模块。 主要教学要求： （1）具备营销渠道日常维护、上架与维护与订单管理的知识； （2）具备客户问题解答、交易促成与订单纠纷处理的知识； （3）具备平台营销执行、社交媒体日常运维、直播与辅助执行和短视频发布与维护的知识。		
10	电子商务综合实训	店铺开设：选择电商平台，完成店铺注册、装修等。 商品管理：商品拍摄、图片处理、商品描述撰写、库存管理等。 营销推广：制定营销策略，包括搜索引擎优化（SEO）、搜索引擎营销（SEM）、社交媒体营销、内容营销等。 客户服务：处理客户咨询、投诉，提高客户满意度。 订单处理：包括订单接收、发货、	能够独立完成电子商务店铺的开设、运营和管理，具备良好的营销推广和客户服务能力，能够运用数据分析进行决策。	36

		物流跟踪等。		
		数据分析：分析店铺数据，评估营销效果，提出改进措施。		

【专业选修课程】拓展课

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目及要求	参考学时
1	物流管理概论	课程目标：通过该课程的学习，使学生掌握电商物流管理的基本知识与核心技能，初步形成物流实操能力和课程实践能力，培养学生诚实守信、善于沟通合作的团队意识，树立环保、节能、安全作业的职业意识，提升电商物流岗位适配的职业能力。依托理论、实训、案例相结合的教学模式，贴合电商行业物流岗位需求，把学生培养成为具备良好职业道德、精通电商物流理论与实操、具备可持续发展能力的技能型人才，适配电商	技能考核项目：（1）能够分析各类电商货品的适配运输方式，核算物流成本、规划最优配送路径；（2）能够运用ABC分类法对电商货品进行入库、分拣、出库等全流程操作；（3）能够规范操作仓储设备、物流手持系统、电商物流管理软件。技能考核要求：达到电商物流从业人员初级职业资格要求，贴合电商运营、农产品电商运营等岗位的物流实操技能标准。	72

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目及要求	参考学时
		行业物流管理岗位需求。 主要教学内容：立足电商物流岗位实际工作需求，系统讲解现代物流管理基础理论与实操技能，重点讲解电商物流市场开发、仓储与库存管理、配送管理、运输管理、物流成本管控、物流绩效管理、供应链管理、电商退换货物流、逆向物流等关键业务流程，讲解各项工作规范与实操方法。主要教学要求：（1）掌握电商物流系统管理、运输调度、仓储库存、物流信息管理、第三方物流、国际电商物流、逆向物流等核心知识； （2）强化理论结合实践的综合技能，培养电商物流领域应用型、复合型技能人才；（3）激发学生专业学习兴趣，培养创新意识和与		

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目及要求	参考学时
		时俱进的职业素养。		
2	电商物流客户服务	课程目标：通过课程学习，帮助学生树立电商物流客户服务的核心意识，建立客户管理、售后运维的完整理念，训练学生运用专业理论知识分析、解决电商物流客诉问题的能力，提升口头沟通、书面反馈的表达能力，能够结合电商业务实际，落实客户服务工作、优化客户服务方案，维护店铺口碑和客户粘性。 主要内容：系统讲解电商物流客户服务的基础理论、工作流程、沟通技巧，涵盖电商订单咨询、物流跟单、货品催发、退换货处理、客诉化解、售后回访、客户档案管理为核心内容，让学生熟练掌握电商物流客户服务的	技能考核项目：（1）熟练使用办公软件和电商客服后台，具备高效的文字录入和信息整理能力；（2）能够通过线上聊天、电话沟通等方式，精准解答客户物流咨询，跟进订单物流、化解客诉、促成复购；（3）规范记录客户反馈、问题纠纷，建立完整的客户服务台账和问题档案。 技能考核要求：达到电商客服、物流运维岗位从业资格要求，贴合电商运营、直播电商、农产品电商客服岗位初级技能标准。	72

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目及要求	参考学时
		全流程工作要点和实操技能。主要教学要求：（1）掌握电商客户识别、需求研判、服务对接的核心能力； （2）精通电商物流各环节的客户服务规范、沟通话术和应急处理方法；（3）恪守物流客服人员职业操守，树立以客户为中心的服务理念，提升职业素养。		
3	商务礼仪与沟通	课程目标：贴合中职电商专业人才培养目标，立足电商岗位综合职业能力要求，丰富学生知识结构，提升礼仪素养和沟通能力，培养学生商务礼仪意识，规范言行举止、提升个人修养，练就高效的职场沟通、商务洽谈、客户对接能力，为职场发展、商务合作、客户维护奠定坚实基础。主要教学	技能考核项目：分组模拟商务场景，完成正规称呼、礼貌问候、自我介绍、他人介绍、握手致意、名片递送、商务寒暄、赞美致谢、商务演讲、客户接待等实操演练。技能考核要求：达到商务岗位从业人员职业素养要求，贴合电商运营、直播销售、客	36

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目及要求	参考学时
		内容：讲解商务礼仪、职场沟通、电商商务接待、客户洽谈的基本知识和实操方法，涵盖个人仪容仪表、言行举止、职场交往礼仪、商务接待礼仪、沟通话术技巧、跨部门协作、客户沟通谈判等内容，帮助学生塑造良好职业形象，打造优质职场人际关系。主要教学要求：（1）掌握商务沟通的流程、方法、技巧，规范商务言行，塑造得体的职业形象；（2）能够灵活运用商务礼仪开展各类商务对接、客户接待、职场交际工作；（3）提升职业素养，做到言行得体、沟通高效，契合电商行业商务岗位要求。	户服务、商务洽谈等岗位的礼仪沟通标准。	
4	电商创业基础	课程目标：立足电商行业创业趋势和中小微电商店铺	技能考核项目：（1）以小组为单位，完成电商	36

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目及要求	参考学时
		运营需求，培养学生的电商创业思维、市场研判能力和实操落地能力，普及电商创业流程、风险防控、店铺运营知识，树立踏实肯干、诚信经营、合规创业的职业理念，培养学生的创业胆识、团队协作和抗压能力，为学生自主创业、岗位创业打下坚实基础。 主要教学内容：讲解电商创业前期筹备、市场调研、项目选品、平台选择、店铺注册、证照办理、资金规划、团队搭建、运营规划、风险防控、合规经营等核心内容，结合短视频电商、直播电商、农产品电商等热门创业方向，拆解创业流程和实操要点。 主要教学要求：（1）掌握电商创业全流程，具备市场调研、项目选品、创业规划	创业项目计划书撰写，涵盖市场分析、选品定位、运营规划、成本核算、盈利预测、风险防控等内容；（2）进行创业项目路演，清晰讲解创业思路、运营模式和发展规划；（3）完成模拟店铺注册、基础搭建、商品上架等基础实操。 技能考核要求：掌握电商创业基础技能，具备合规开店、基础运营的能力，达到电商创业入门、店铺基础运营的标准。	

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目及要求	参考学时
		的基础能力；（2）熟悉主流电商平台开店规则、合规经营要求和风险防控要点； （3）培养创业创新思维，提升团队协作、解决创业实操问题的能力。		
5	文案写作	课程目标： 贴合电商行业文案岗位需求，培养学生的文案构思、文字撰写和内容表达能力，掌握各类电商文案的写作思路、行文规范和技巧，提升文案的吸引力、说服力和转化力，助力产品推广、店铺运营、新媒体营销，培养严谨规范、贴合受众、贴合产品的文案创作习惯。 主要教学内容： 讲解文案写作基础技巧、语言表达规范，重点涵盖电商产品详情文案、商品标题、推广软文、直播话术文案、短视	技能考核项目： （1）撰写电商产品标题、详情页文案、短推广文案； （2）创作短视频脚本、直播带货简短话术； （3）撰写店铺活动宣传文案、海报宣传语。 技能考核要求： 文案语句通顺、格式规范、贴合营销场景，具备基础的吸引力和感染力，达到电商文案写作初级岗位标准。	36

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求	技能考核项目及要求	参考学时
		频脚本、活动宣传文案、客服沟通文案、海报文案等类型的写作方法，结合案例拆解、实操训练，提升学生文案撰写和修改优化能力。 主要教学要求：（1）掌握各类电商文案的写作结构、语言风格和创作技巧； （2）能够贴合产品特点、受众需求，撰写通顺、吸睛、有转化力的文案； （3）提升文字功底和内容审美，做到文案规范、表意清晰、贴合营销场景。		

4. 岗位实习

岗位实习是职业教育实践性教学环节的重要组成部分，也是培养高技能专门人才的重要途径。严格按照教育部等八部门关于印发《职业教育学习学生实习管理规定》的通知（教职成〔2021〕4号）要求，由我校统一组织安排学生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。共同制定实习计划、明确实习目

标、实习任务、必要的实习准备、考核标准等；并开展培训，使学生据了解实习阶段的学习目标、任务和考核标准。

九、教学进程总体安排

（一）基本要求

本专业课程设置分为公共基础课、公共基础选修课、专业核心课、专业技能课和专业选修课。

（二）教学活动时间分配表（按周分配）

学 期	一	二	三	四	五	六	小计
军训	1						1
课堂教学	18	18		18	18	18	90
复习考试	1	1		1	1	1	5
毕业教育						1	1
认识实习	1						1
岗位实习			18				18
机动	1	1		1	1		4
合计	22	20	18	20	20	20	120

注：机动周是为教学活动需要而设置的灵活时间，包括入学教育、职业周、艺术周、其他教学活动安排等。

(二) 专业课程学时分配表

序号	课程类别		课程 (门)	学时分配			所占比例 (%)
				理 论	实 践	学时合 计	
1	公共课	必修课	14	961	335	1296	39.83%
2		选修课	3	36	36	72	2.21%
3	专业技 能课	核心课	10	200	232	432	30.98%
4		基础课	9	102	366	468	
5		选修课	5	94	266	360	11.06%
7	认识实习		1	0	30	30	0.92%
8	岗位实习		1	0	540	540	16.59%
9	军训		1	12	44	56	1.72%
合 计			44	1405	1849	3254	100.00%

(三) 教学安排建议

电子商务专业教学进程安排表见（十一、附录）

十、实施保障

(一) 师资队伍

1. 校内专任教师

(1) 校内专任教师应具备的条件

财经商贸类本科或以上学历，其它相关专业需硕士或以上学历；在本单位能独立完成一门课程的授课任务；具有整体课程设计能力和多种教学方法的能力。

(2) 校内专任教师现状

目前有专任教师 9 名，中级职称 3 名，初级职称 4 名。

序号	姓名	职称	序号	姓名	职称
1	李晓凤	讲师	6	覃晓铭	助讲
2	苏洁茹	讲师	7	周专荣	助讲
3	莫远路	助讲	8	梁家慧	教员
4	黄莉婷	助讲	9	萧宇	教员
5	黄敬梅	讲师			

(二) 教学设施

本专业配备了齐全的校内实训实习室和校外实训基地。

1. 校内实训条件

校内实训实习具备实训操作、O2O 实训、骆驼全球购等 3 个实训室，主要设施设备及数量见下表。

序号	实训室名称	主要工具和设施设备	
		名称	数量（生均台套）
1	广西钦州商贸学校综合实训基地	运营技能竞赛平台	1
		校园创业平台 V1.0	1
		进销存管理系统 V1.0	1
		计算机	66
		多媒体教学设备	1
		模拟商务办公设备	3
		商品样品	4
2	高新校区一机房 (人工智能开发基础实训室)	电脑	61
3	高新校区二机房 (人工智能应用实训室)	电脑	61
4	高新校区三机房 (人工智能系统部署与运维实训室)	电脑	61

5	高新校区直播间	电脑 直播设备	
---	---------	---------	--

2. 校外实习实训条件

我校与 1 家大专学校进行中高职衔接的合作办学，满足学生继续学习的要求，与 1 家软件公司合作实训教学，与 2 家企业合作顶岗实习和调研。

校企合作一览表

合作办学单位名称	单位资质	合作内容				
		岗位	对象	形式	目标	产业
广西自贸区骆驼全球购供应链有限公司	有限公司	网店运营、客服、电商直播	二、三年级学生	学生实习、教师调研	顶岗实习、就业	电商一体化
北京博导前程信息技术有限公司	有限公司		一、二年级学生	合作办学	实训	运营技能竞赛平台
北京博导前程信息技术有限公司	有限公司		一、二年级学生	合作办学	实训	校园创业平台 V1.0
北京博导前程信息技术有限公司	有限公司		三年级学生	合作办学	实训	进销存管理系统 V1.0
广西经贸职业技术学院	普通高校	中高职衔接	一、二年级学生	合作办学	学习	

3. 校外实训基地

我校与广西自贸区骆驼全球购供应链有限公司进行校企合作，满足在校学生网店运营、客服方面、电商直播的实训。

（三）教学资源

1. 教学资料：重视优质教学资源建设和网络信息资源的开发与利用，构建与该课程配套的相关资源，使学生能够尽快适应、了解和掌握将来所从事的工作。教师通过教学软件、电子课堂以及多媒体设备等，充分利用模拟实训室的设施进行教学，并配以直观形象的幻灯片、动画、视频等教学资源，以调动学生学习积极性、主动性，促进学生理解、接受课程知识和业务流程；充分运用网络课程资源。开发并利用现有的电子书籍、国家精品资源共享课资源库、各大网站等网络资源组织教学，使教学内容从单一走向多元，使学生的知识和能力的拓展成为可能。

2. 教学资源：含教材资源、电子教案、多媒体课件、网络教学资源、理论教材、实训指导书、教学视频、图片集、案例集等。

（1）教材资源

专业主干课程按照学校教材管理规定，均选择国家十三五规划教材，对专业中职学生就业岗位，通过学习和训练，使学生初步了解本专业相关岗位的基本业务流程，掌

握业务操作技巧和方法，为适应未来工作岗位打下坚实的基础。同时备有其它优秀教材作参考。

（2）图书文献资源

学校图书馆除有大量藏书和文献资料，还配备有金融教育视频资源服务平台、中职教育应用多媒体资源平台等，能满足学生全面培养、教科研工作、专业建设等的需要，方便师生借阅、查询。

（3）数字资源

学校网站建有在线开放课程，已建成的课程可供教师和学生线上使用。学校和北京博导前程信息技术有限公司（运营技能竞赛平台、校园创业平台 V1.0、进销存管理系统 V1.0）合作，引进这家公司多个平台供教师和学生使用。

（四）教学方法

依据专业培养目标、课程教学要求，结合课程教学目标和课程特点以及有关学情和教学资源，选择适合的最优化教学法。综合考虑教学效果和教学可操作性等因素，可根据课程内容采用讲授法、混合教学法、分组讨论法、案例教学法、任务教学法、现场教学法等多种形式。坚持学中做、做中学，倡导因材施教、按需施教，鼓励创新教学方法和策略。根据内容特点和学生特点，以学生为主体，合理选择各种教学方法，教师起引导作用。在教学组织上充分利用校内理实一体化教室、多媒体网络教学条件的资源，采用问题教学、案例教学、任务驱动教学、情境教

学、操作训练和综合实训能力考核等方法提高学生的职业能力。鼓励推进信息技术在教育教学中的应用，改进教学方式，达成预期教学目标。

（五）学习评价

学习评价的主要目的是为了全面了解学生的学习历程，更好地促进学生的发展，改变评价过分强调甄别与选拔功能，忽视改进与激励功能的状况，突出评价的发展性功能。对学生评价，应兼顾认知、技能、情感等方面，可采取观察、口试、笔试、技能操作、职业技能竞赛、职业资格考试及鉴定等评价方式，并注意结合学生顶岗实习的考核、带队老师的评价，建立多元化考核、评价方式。考核采用平时考核、期中考试和期末考试相结合的方式，平时成绩和期中、期末考试成绩均以百分制形式计算折合成期评成绩。

（六）质量管理

1. 成立专业人才培养质量保障监督委员会，负责专业人才培养质量保障体系建立完善的领导工作，制订具体的实施方案，组织指导开展实施工作，并履行专业质量保障体系运行监督职能。

2. 专业实施以能力养成为主线的三段式人才培养模式，其整个培养过程可划分为三个阶段，即“基础认知+专业模拟+企业实战”，每个阶段的培养方案都要以能力养成为主线来进行策划和设计。

3. 专业教学活动可由商务教研室独立组织开展，教研主任直接负责教务管理工作。主要的教学管理和教务活动应由教研承担，包括安排课表、授课方式和实训室的使用、教学设备及实训场所的管理与维护等、学生的考核等等。

4. 推行学分制与证书制相结合的弹性教学管理制度。学生在学习期间可以通过不断地学习积累学分，各单科成绩合格者可以获得单科证书，各单科学分累计达到相应的总学时时可获得相应专业的技术等级证书或相应学历的毕业证书，实现学分制与证书教育制的结合。

5. 专业课程以小组为单位组织实施教学活动。商务教研室根据课程内容要求选派适当的教师组成任课小组，每个专业课程都要指定一名主讲老师，负责协调授课内容、形式等，小组成员的构成可跨教研室分配，主讲老师要负责准备讲义资料、课件及授课计划等，发给的资料按统一的内容和要求授课。

6. 努力创建良好的人力资源培育环境，为专业教师提供多元化的能力提升机会。

为了进一步完善与专业人才培养质量保障体系相关的制度建设，在很大程度上可以说，专业人才培养质量保障体系在实际教学工作中的具体表现形式就是严谨、规范、系统、全面的规章制度，质量保障体系的作用就是通过这些规章制度来约束教师的教学工作实现的。

十一、毕业要求

毕业要求是学生通过规定年限的学习，须修满的专业人才培养方案所规定的学时学分，完成规定的教学活动，毕业时应达到的素质、知识和能力等方面要求。毕业要求应能支撑培养目标的有效达成。

（一）毕业成绩及素质教育要求

在规定学习年限内，修完规定的专业课程和德育课程，成绩合格，素质教育通过班主任评定考核给予通过。

（二）证书要求

双证：毕业证、选考证书

附选考证书：

1. 计算机高新技术办公软件应用证书；
2. 电子商务师四级

（三）跟岗实习成绩合格。

十二、附录（2026 级电子商务专业教学进度安排表）

课程类别		课程性质	序号	课程名称	课程代码	总学时	理论学时	实践学时	各学期周学时分配						考核方式
									1	2	3	4	5	6	
									18周	18周	18周	18周	18周	18周	
公共基础课	公共基础必修课	必修	1	中国特色社会主义	G00000021201	36	36	0	2						考查
		必修	2	心理健康与职业生涯	G00000021202	36	30	6		2					考查
		必修	3	哲学与人生	G00000021203	36	30	6				2			考查
		必修	4	职业道德与法治	G00000021204	36	26	10					2		考查
		必修	5	语文	G00000021205	288	288	0	4	4		2	2	4	考试
		必修	6	数学	G00000021206	216	216	0	2	2		2	2	4	考试
		必修	7	英语	G00000021207	144	144	0	2	2		2	2		考试
		必修	8	信息技术与人工智能通识	G00000021208	108	36	72	4	2					考查
		必修	9	体育与健康	G00000021209	144	36	108	2	2		2	2		考查
		必修	10	艺术	G00000021210	36	10	26	1	1					考查
		必修	11	历史	G00000021211	72	72	0	2	2					考查
		必修	12	习近平新时代中国特色社会主义思想	G00000021213	18	9	9	1						考查
		必修	13	劳动教育	G00000021213	72	10	62	1	1		1	1		考查
		必修	14	安全教育	G00000021214	54	18	36		1		1	1		考查
		小计：共开设 14 门				1296	961	335	21	19	0	12	12	8	
	公共基础选修课	选修	1	职业素养	G00000025201	18	9	9	1						考查
		选修	2	中华优秀传统文化	G00000025202	18	9	9		1					考查

课程类别		课程性质	序号	课程名称	课程代码	总学时	理论学时	实践学时	各学期周学时分配						考核方式
									1	2	3	4	5	6	
									18周	18周	18周	18周	18周	18周	
专业课		选修	3	就业指导	G000000025203	36	18	18						2	考查
		小计：共开设 3 门				72	36	36	1	1	0	0	0	2	
		必修	1	电子商务基础	D73070126001	72	20	52	2				2		考试
	专业基础课	必修	2	零售基础	D73070126002	36	10	26				2			考试
		必修	3	市场营销	D73070126003	36	10	26						2	考试
		必修	4	商品摄影与素材编辑	D73070126004	36	10	26	2						考查
		必修	5	Photoshop 基础	D73070126005	36	10	26	2						考查
			6	电子商务数据分析	D73070126006	36	10	26	2						考试
			7	短视频内容策划	D73070126007	36	10	26					2		考试
			8	经济学基础	D73070126008	72	60	12					2	2	考试
			9	管理学基础	D73070126009	72	60	12					2	2	考试
		小计：共开设 9 门				432	200	232	8			2	8	6	
	专业技能课	必修	1	网络推广实务(新时代坭兴陶网络营销)	D73070126010	72	22	50				4			考试
		必修	2	视觉设计与制作	D73070126011	36	10	26		2				2	考试
		必修	3	数字化零售运营	D73070126012	36	10	26				2			考试
		必修	4	直播运营实务	D73070126013	36	10	26				2		2	考试
		必修	5	直播销售（直播话术）	D73070126014	36	10	26		2					考试
		必修	6	新媒体营销	D73070126015	72	10	62				4			考试
			7	新媒体运营	D73070126016	36	10	26				2			考试

课程类别		课程性质	序号	课程名称	课程代码	总学时	理论学时	实践学时	各学期周学时分配						考核方式
									1	2	3	4	5	6	
									18周	18周	18周	18周	18周	18周	
			8	客户服务	D73070126017	36	10	26					2		考试
			9	农产品电商运营	D73070126018	36	10	26		2			2		考试
			10	电商综合实训	D73070126019	72	0	72					4		考试
		小计:共开设 10 门				468	102	366		6		14	8	4	
	专业选修 (拓展)课	选修	1	物流管理概论	D73070126020	72	20	52		2				2	考查
		选修	2	电商物流客户服务	D73070126021	72	20	52					2		考查
		选修	3	商务礼仪与沟通	D73070126022	72	20	52					2	2	考查
		选修	4	电商创业基础	D73070126023	108	24	84		2				4	考查
		选修	5	文案写作	D73070126020	36	10	26						2	考查
		小计:共开设 5 门				360	94	266		4		2	2	10	
	其它(			入学教育（军训）			56	12	44						考查
				认识实习			30		30						考查
岗位实习				540		540						考查			
小计				626		614	30	30	0	30	30	30			
总计（所有课程）					3254	1405	1849								
开设课程总数			44	考查课程数			22	考试课程数			20				

十三、编制人员信息表

序号	姓名	工作单位及职务
1	李晓凤	广西钦州商贸学校电子商务专业负责人
2	苏洁茹	广西钦州商贸学校资助办干事
3	莫远路	广西钦州商贸学校招生就业科干事
4	黄莉婷	广西钦州商贸学校电子商务专业教师
5	黄敬梅	广西钦州商贸学校电子商务专业教师
6	覃晓铭	广西钦州商贸学校学生科干事
7	周专荣	广西钦州商贸学校电子商务专业教师
8	梁家慧	广西钦州商贸学校电子商务专业教师
9	萧宇	广西钦州商贸学校总务科干事
10	周晓丽	广西自贸区骆驼全球购供应链有限公司电商部负责人
11	韦金华	广西自贸区骆驼全球购供应链有限公司运营监
12	何家许	广西自贸区骆驼全球购供应链有限公司副经理