

广西钦州商贸学校 专业人才培养方案 (2024 级)

编制部门： 商务教研室

编制日期： 2024 年 6 月

审核部门： 教务科

审核日期： 2024 年 6 月

广西钦州商贸学校

专业人才培养方案

(2024 级)

一、专业名称与代码

(一) 专业名称:

(二) 专业代码: 730701

二、入学要求

初中毕业生或具有同等学历者。

三、修业年限

标准学制: 三年 (以升学为主要导向, 鼓励继续深造)

四、职业面向

序号	对应职业 (岗位)	岗位职业资格或技能证书	专业 (技能) 方向
1	直播销售员	1+X 直播电商运营职业技能等级证书 (初级)	直播平台运营
2	农产品电商运	1+X 农产品电商运营职业技能等级证书 (初级)	各平台网店农产品运营
3	网店运营助理	1+X 网店运营职业技能等级证书 (初级)	各平台网店运营
4	视觉设计	/	各平台网店美工
5	客服专员	/	各平台网店客服

6	网络营销推广专员	/	各平台网络销售
---	----------	---	---------

五、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（职业道德和产业文化素养）、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
----	------	------	------

直播销售员	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握直播间搭建与运维知识。搭建与物料准备；商品发布与设置； 2. 掌握直播执行知识。进行直播预热、脚本初稿编写和直播间互动； 3. 掌握直播后运维与数据整理知识。能够进行直播后推广，订单处理与客户维护和进行数据采集初步分析。 	<ol style="list-style-type: none"> 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；能根据直播商品清单，与主播及品牌方 进行沟通，准备所卖商品的样品和配合道具，遇到问题及时反馈确认；具备跨部门沟通的能力； 2. 能根据行业热点，结合主播特点和粉丝 特征，搜集并整理直播话题素材；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. 具备初步的信息提取和整理能力。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，选择微信、微博、短视频平台、直播平台等渠道，进行二次传播。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 贯彻党的国家教育方针政策，遵守教育法律法规； 2. 具备电商行业、广告行业、商品所属行业等的法律法规意识和保密意识； 3. 具备平台规则的学习态度 4. 具备严谨细致的工作态度； 5. 具备一定的团队协作的意识； 6. 具备发现问题、解决问题的意识。
网络营销推广专员	<ol style="list-style-type: none"> 1. 对互联网各类平台的理解能力 2. 内容生产和运作的的能力 3. 数据分析的能力 4. 沟通客户、理解客户的能力 5. 自我学习的能力 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 有较强的市场感知能力，敏锐把握市场动态方向的能力 2 有较强的实际操作能力。熟悉方法、技巧与操作理解公司的产品以及网站的定位能熟练使用，熟悉计算机和网络知识网络资源。具备独立创造网站的能力以及网站美工能力，有较强的创新意识和服务意识 3 懂得网络推广，搜索引擎知识，营销知识，具备一定的写作能力，有网络营销策划能力 4 熟悉竞价排名、搜索引擎优化等方式，熟练掌握软文、交换链接、邮件 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 严格遵守《中华人民共和国法律》等相关法律法规和公司制度，具备数据保密等相关职业道德； 2. 具备较好的数据保密意识，耐心、细致的工作态度； 3. 具备较强的数据敏感性，基

		<p>推广、SNS 推广、论坛推广及其他特殊的推广方式,策划推广主题并负责实施;指定推广计划、推广目标、实施评估与监控,网络推广费用控制分析,宣传内容审定,精通无成本或低成本网络营销推广方式</p> <p>5 熟悉网站的 Alexa 排名、流量原理以及提升排名的各种技巧,熟练使用网站编辑软件</p> <p>6 熟悉 SEO,熟悉网站关键词在各大搜索引擎中的排名,提升网站流量,增加网站用户数</p> <p>7 熟悉 Google、Baidu、微软等搜索引擎优化广告平台,和排名提升</p> <p>8 熟练操作计算机及各类办公软件,photoshop 等有关网站制作工具的使用</p>	<p>本的问题分析和 表达能力;</p> <p>4. 具备基础的逻辑思维能力和耐心、细致的工作态度;</p> <p>5. 具备基础的数据图表审美能力和一定的创新意识。</p>
<p>网店运营助理</p>	<p>1. 具备营销渠道日常维护、上架与维护与订单管理的知识;</p> <p>2. 具备客户问题解答、交易促成与订单纠纷处理的知识;</p> <p>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。</p>	<p>1. 能根据产品运营规划,开通网店、社交媒体、直播、短视频等账号,进行对应营销渠道信息设置;根据不同营销渠道特点、客户特征、业务类别、营销账号定位,开通营销账号,搭建营销矩阵;能根据农产品特点和营销目标,通过网络平台、搜索引擎、社交媒体等渠道搜集、整理农产品相关文字、图片和视频资料。具备较强的素材信息搜集能力和图文编辑能力。能与客户沟通,确认订单信息,利用订单管理相关工具,进行订单修改、确认、发货等管理操作;</p> <p>2. 能熟悉产品信息,利用客户服务相关工具,准确有效地回复产品配送、包装、存储等物流问题,产品规格、质量、食用安全等商品问题,产品活动优惠、预售、认购等营销问题及其他售前、售中和售后问题;能明确订单纠纷原因,及时、妥善处理服务过程 纠纷、产品质量纠纷、物流配送纠纷等常见纠纷;</p> <p>3. 能根据产品营销规划,熟练运用营销工具,进行农产品网店日常营</p>	<p>1. 够严格遵守《中华人民共和国法》、《中华人民共和国广告法》等相关法律法规及平台规则;</p> <p>2. 具备良好的职业道德、耐心细致的工作态度、较强的沟通能力和一定的解决问题的态度;</p> <p>3. 具备较好的客户服务与营销意识、耐心细致的工作态度;</p> <p>4. 具备一定的数据敏感度、较强的文字表达能力和沟通互动力。</p>

		销、专题营销、活动促销等网店营销设置；进行产品客户互动，提升客户活跃度，回复客户问题，引导购买；能了解短视频热点和趋势，确定创意方向，参与产品短视频拍摄和后期制作等相关工作；能完成产品短视频发布，编辑宣传文案，并通过账号矩阵和社交媒体平台等方式进行宣传，吸引客户关注，提升粉丝粘性。	
视觉设计	<ol style="list-style-type: none"> 1. photoshop 基础 2. 色彩搭配，视觉营销 3. 电商文案写作 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 电商平台的页面创意设计； 2. 对新开发的产品进行抠图排版，优化店内宝贝描述，美化产品图片，上传商品； 3. 装修网店，网页美化设计； 4. 制作促销图片和页面，协作店铺销售活动；美化修改产品页面，定期更新店铺主页； 5. 网店风格及商品展示设计，结合商品的特性制作成图 	
客服专员	<ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉文字编辑，电脑操作熟练，娴熟使用办公软件、打字速度快。 2. 有较强的客户效劳意识、良好的客服销售技巧。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 通过聊天工具与客户进行沟通并推进销售； 2. 回复电话咨询和网络咨询； 3. 接受电话订单和网络订单处理订单； 4. 回访和维护客户，服务订单。 5. 记录汇总咨询事件，准时分析并反馈给上级主管职责。 	
农产品电商运	<ol style="list-style-type: none"> 1. 农产品市场分析： 2. 农产品电商平台运营：熟悉电商平台的功能和特点，掌握平台运营的基本知识和技巧，提高产品的曝光率和 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 营销能力：具备农产品电商营销的基本知识和技巧，能够制定并执行有效的营销策略，提高产品的知名度和美誉度。 2. 数据分析能力：能够运用数据分析工具和方法，从数据中提取有价值的信息和洞见，为决策提供支持。 3. 团队协作能力：与产品部门、市场部门、客服部门等紧密合作，共同完成工作任务。 	<ol style="list-style-type: none"> 1. 责任心：对农产品电商运营工作充满热情，认真负责，确保工作的质量和效率。 2. 诚信度：遵守行业规范和法律法规，诚信经营，维护企业的

	<p>销售额。</p>	<p>4. 沟通协调能力：与供应商、物流公司等合作伙伴保持良好的沟通和协调，确保供应链的顺畅。</p> <p>5. 学习能力：持续学习电商领域的新知识、新技能，跟上行业发展的步伐。</p>	<p>声誉和形象。</p> <p>3. 耐心细致：在农产品电商运营过程中，需要耐心细致地处理各种问题和挑战，确保工作的顺利进行。</p> <p>4. 积极主动：积极主动地寻找解决问题的方法和途径，不断优化工作流程和提高工作效率。</p> <p>5. 服务意识：以客户为中心，提供优质的服务，满足客户的需求和期望。</p>
--	-------------	--	--

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
<p>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。</p>	<p>心理健康与职业生涯</p> <p>职业道德与法治</p> <p>哲学与人生</p> <p>中国特色社会主义理论</p>	<p>课程考核合格</p>	
<p>2. 正确使用普通话，具有较强读写能力；</p>	<p>语文</p>	<p>课程考核合格</p>	
<p>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。</p>	<p>英语</p> <p>数学</p>	<p>课程考核合格</p>	

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. 从事直播间搭建与运维、直播执行、直播后运维与数据整理等工作，具备直播平台操作、直播执行和初步的数据分析能力。	网络营销 视觉营销 网络客服 微信营销 商务礼仪沟通	直播电商职业技能等级考试（初级）	直播电商职业技能等级证书（初级）
7. 根据业务需求，从事基础数据采集、数据处理与描述性分析、基础数据监控与报表制作工作的能力。	1+X 数据分析考证（初级） 移动 跨境 技术	1+X 数据分析考试（初级） 农产品电商运营职业技能考试（初级）	1+X 数据分析证书（初级） 农产品电商运营职业技能证书（初级）
8. 从事农产品电商运营助理、营销助理等岗位，根据业务需求，完成农产品电商日常运营、客户服务、农产品营销执行工作的能力。	农产品电商运营（初级） 网络营销 视觉营销 网络客服 微信营销	农产品电商运营职业技能等级考试（初级）	农产品电商运营职业技能等级证书（初级）
9. 网店美工，能从事网店视觉营销岗位	Photoshop 基础 视觉营销 文案写作	课程考核合格	
10. 网店客户服务，从事网店售前、售中、售后工作。	客户服务	课程考核合格	

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	1+X 直播电商技能职业技能等级证书（初级） 1+X 农产品电商运营技能职业技能等级证书（初级） 1+X 网店运营技能职业技能等级证书（初级）

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。

六、 课程设置及要求

本专业课程设置分为公共课（公共基础必修课、公共基础选修课）、专业课（专业核心课、专业方向课和专业选修课）、实践性教学等三大部分。公共基础课分为 11 门必修课和 6 门选修课；专业课包括 8 门专业核心课、6 门专业技能课，6 门专业选修课。专业核心课对接岗位能力要求，满足岗位所需技能的需要，是本专业学生必须具备的专业基本知识、基本方法和基本技能；专业方向课采取模块式构架，培养技能，满足 1+X 直播电商、1+X 农产品电商运营、1+X 网店运营技能职业技能等级证书（初级）需要和社会岗位需求。实践性教学包括专业基本技能实训课程以及顶岗实习课程。

专业课程结构表

序号	课程类别		课程（门）	学时分配	所占比例（%）
1	公共课	必修课	12	1224	41.26%
2		选修课	3	108	
3	专业课	基础课	9	360	31.23%
4		核心课	10	324	
6		选修课	5	324	
7	职业能力测试		1	108	3.35%
8	入学教育（军训）		1	30	0.93%
9	认知实习		1	150	4.65%

10	岗位实习	1	600	18.59%
合计			3228	100.00%

(一) 公共基础课

【公共基础必修课程】

序号	课程名称	主要教学内容与要求	考核要求	参考学时
1	中国特色社会主义	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校思想政治课程标准》开设。重点学习马克思主义、毛泽东思想、中国特色社会主义等内容。主要对学生进行思想教育、政治教育、道德教育、法治教育。</p> <p>要求：</p> <p>学生通过自主思考、合作探讨的学习过程，理解新时代中国特色社会主义经济建设、政治建设、文化建设、社会建设、生态文明建设的内容和要求，培育政治认同、职业精神、法治意识、健全人格、公共参与等核心素养。</p>	按《中等职业学校思想政治中国特色社会主义课程标准》要求考核	36
2	心理健康与职业生涯	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校思想政治课程标准》开设。主要针对中职学校学生心理年龄特点，介绍如何开展学生心理健康教育活动，解决学生遇到的心理困扰问题以及那么帮助学生树立职业生涯规划观念，培养职业生涯规划能力，学习职业生涯规划方法，实施职业生涯规划行动。</p> <p>要求：</p> <p>学生通过自主思考、合作探讨的学习过程，理解心理健康和职业生涯规划的重要性，懂得解决自己心理困扰问题的方法，维护促进自身健康心理。了解职业生涯规划理论的基础知识，了解如何进行职业生涯规划确定达到理想职业的可行性路线，制定短、中、长期职业进程；确定目前状态和短期目标间的差</p>	按《中等职业学校心理健康与职业生涯规划课程标准》要求考核	36

		距，寻找切入点，开始执行职业生涯规划并制定职业生涯规划书。		
3	哲学与人生	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校思想政治课程标准》开设。以邓小平理论和“三个代表”重要思想为指导。深入贯彻落实科学发展观，对学生进行马克思主义哲学基本观点和方法及如何让做人的教育。正确认识和处理人生发展中的基本问题，顺利和追求崇高理想，逐步形成真违规确定世界观、人生观和价值观。</p> <p>要求：</p> <p>学习运用辩证唯物主义和历史唯物主义的观点和方法，正确地看待自然社会的发展，正确认识和处理人生发展中的基本问题，树立和追求崇高理想，初步形成正确的世界观、人生观和价值观。</p>	按《中等职业学校哲学与人生课程标准》要求考核	36
4	职业道德与法治	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校思想政治课程标准》开设。主要是帮助学生了解文明礼仪的基本要求、职业道德的作用和基本规范，陶冶道德情操，增强职业道德意识，养成职业道德行为习惯；指导学生掌握与日常生活和职业活动密切相关胡法律常识，树立法治观念，增强法律意识，成为懂法、守法、用法的公民。</p> <p>要求：</p> <p>掌握与日常生活和职业活动密切相关的法律常识，树立法治观念，增强法律意识，成为懂法、守法、用法的公民。</p>	按《中等职业学校职业道德与法律课程标准》要求考核	36
5	语文	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校语文课程标准》开设，主要教学内容包含三个模块，一是基础模块中的基础词句、篇章的学习；二是职业模块中的求职应聘、写作、策划等内容；三是拓展模块中的阅读与欣赏、表达与交流和语文综合实践等学习活动。</p> <p>要求：</p> <p>中等职业学校语文课程应落实立德树人的根本任务，在语文学习过程中，培养爱国主义感情、社会主义道德品质，逐步形成积极的人生态度和正确的价值观，提高文化品位和审美情趣。通过语文课程的学习，让学生进一步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；具有一定的文学作品欣赏能力；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，形成良好的个性、健全的人格，能</p>	按《中等职业学校语文课程标准》要求考核	180

		够不断提高语言运用能力和思维的深刻性、灵活性、批判性、创造性，并获得发现美、体验美、欣赏美和评价美的能力及品质，在提升文化底蕴的同时，促进文化的传承与创新。		
6	数学	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校数学课程标准》开设，包含三个技能四项能力，三个技能分别为：一是根据法则、公式，或按照一定的操作步骤，正确地进行运算求解；二是计算工具使用技能：正确使用科学型计算器及常用的数学工具软件；三是数据处理技能：按要求对数据（数据表格）进行处理并提取有关信息。</p> <p>四项能力：一是观察能力：根据数据趋势，数量关系或图形、图示，描述其规律。二是空间想象能力：依据文字、语言描述，或较简单的几何体及其组合，想象相应的空间图形；能够在基本图形中找出基本元素及其位置关系，或根据条件画出图形。三是分析与解决问题能力：能对工作和生活中的简单数学相关问题，做出分析并运用适当的数学方法予以解决；四是数学思维能力：依据所学的数学知识，运用类比、归纳、综合等方法，对数学及其应用问题能进行有条理的思考、判断、推理和求解；针对不同的问题（或需求）会选择合适的模型（模式）。</p> <p>要求：</p> <p>需掌握知识的含义及其简单应用，懂得知识的概念和规律（定义、定理、法则等）以及与其他相关知识的联系，能够应用知识的概念、定义、定理、法则去解决一些问题。通过学习获得进一步的职业发展所必需的数学知识、数学技能、数学方法数学思想和活动经验，在未来工作中能够运用数学知识和经验发现问题并能运用数学的思维方式和工具解决实际问题。</p>	按《中等职业学校数学课程标准》要求考核	180
7	英语	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校英语课程标准》开设，主要学习内容分为三个模块，一是基础模块，需掌握英语语音、词汇、语法等基础知识；二是职业模块，掌握幼儿保育行业通用的基本词汇、术语、缩略语和基本用语，能够运用英语初步处理工作中的简单事务；三是拓展模块，具备一定的英语听说读写的能力，能运用英语进行简单的交流和阅读。</p> <p>要求：</p> <p>一是英语的学习应落实立德树人根本任务，要求学生扩展英语基础知识，提升听、说、读、写基本技能的实际运用能力，</p>	按《中等职业学校英语课程标准》要求考核	180

		形成有效的学习策略，提高自主学习英语的能力；二是具备初步的职场常用英语应用能力和用英语获取信息的能力；三是了解、认识中西方文化差异，培养正确的情感、态度、价值观和跨文化意识，提升自身的品德修养、文化素养和专业素养		
8	历史	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校历史课程标准》开设。以唯物史观为指导，促进中等职业学校学生进一步了解人类社会形态从低级到高级发展的基本 脉络、基本规律和优秀文化成果；从历史的角度了解和思考人与人、人与社会、人与自然的关系，增强历史使命感和社会责任感；进一步 弘扬以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神， 培育和践行社会主义核心价值观；树立正确的历史观、民族观、国家观和文化观；培养德智体美劳全面 发展的社会主义建设者和接班人。包括中国历史和世界历史两部分内容。</p> <p>要求：</p> <p>了解唯物史观的基本观点个方法；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。</p>	按《中等职业学校历史课程标准》要求考核	72
9	信息技术基础	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《中等职业学校信息技术课程标准》开设。通过对信息技术基础知识与技能的学习，有助于增强信息意识、发展计算思维、提高数字化学习与创新能力、树立正确的信息社会价值观和责任感，培养符合时代要求的信息素养与适应职业发展的需要信息能力。包含信息技术应用基础、课件制作、图文编辑、数据处理、信息技术手段教学运用等、信息安全基础、动漫制作基础等 7 个部分内容。</p> <p>要求：</p> <p>熟悉和掌握计算机信息处理技术的基本知识和技能；重点培养学生的实践能力。</p>	按《中等职业学校信息技术课程标准》要求考核	72
10	体育与健康	<p>主要教学内容</p> <p>依据《中等职业学校体育与健康课程标准》开设。本课程是以身体练习为主要手段，以体育与健康的知识、技能和方法的传授为主要内容，以培养中等职业学校学生的体育与健康学科核心素养和促进学生身心健康发展为目标的综合性课程。</p>	按《中等职业学校体育与健康课程标准》要求考核	180

		<p>要求：</p> <p>能科学掌握从事体育锻炼的方法与手段，学会制定和实施简单的个人锻炼计划；具有阅读和学习教材的主动性，主动参与体育锻炼。</p>		
11	劳动教育	<p>主要教学内容：</p> <p>依据《大中小学劳动教育指导纲要（试行）》开设。本课程主要能帮助学生树立正确的劳动观点，使他们懂得劳动的伟大意义，同时培养学生热爱劳动和劳动人民的情感。教育学生从小勤奋学习，将来担负起艰巨的建设任务。</p> <p>要求：</p> <p>掌握劳动教育的基本知识和基本技能，重视对劳动技术的深刻理解，培养吃苦耐劳的精神。</p>	按《大中小学劳动教育指导纲要（试行）》要求考核	180
12	公共艺术	<p>课程目标：</p> <p>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。</p> <p>教学内容：</p> <p>通过是中外不同时期、不同流派、不同风格、不同体裁具有代表性的优秀音乐作品的介绍和借鉴，使学生对中外音乐文化发展的基本脉络有一个宏观的了解。</p> <p>主要要求：</p> <p>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。</p>	按《大中小学劳动教育指导纲要（试行）》要求考核	36

【公共基础选修课程】

2、公共基础选修课

序号	课程名称	教学目标、内容及要求	参考课时
1	职业素养	<p>课程目标：</p> <p>提升学生职业意识，规范职业行为，养成优秀职业品质。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>根据企业人才需求及学生职业素养成长需求，介绍素养概述、团队合作、遵规明礼、善于沟通、快乐工作、诚实守信、防微杜渐、敬业担责、关注细节、解决问题、完美执行等。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>培养学生吃苦耐劳、爱岗敬业、保守企业秘密等职业素养。</p>	36
2	经典诵读	<p>课程目标：</p> <p>认识中国传统文化的丰厚博大，了解国古代的优秀诗文；在读古文、背古诗的过程中，宏扬中国传统文化，培养爱国情感；丰富学生的文学储备，加强其文学功底，促进学生成为一代具有丰厚文化底蕴的新世纪人才；通过读古文、背古诗，继承和发扬中华民族的传统美德帮助学生修身养性，净化心灵，陶冶情操。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>《三字经》、《百家姓》、《千字经》《弟子规》</p> <p>主要教学要求：</p> <p>对中华民族的经典文学进行诵读，有助于中华民族传</p>	36

		<p>统文化的传承和促进学生的身心健康发展。随着经典诵读已经成为社会中的一股潮流，在职业学校教育中开展中华经典诵读具有非常重要的意义，为有效传承中华文化经典以及提升职业学校学生综合素质，学校与教师要采取有效的策略，促进职业学校教育中的中华经典诵读的长远发展。</p>	
3	物理	<p>课程目标：</p> <p>物理课程要落实立德树人的根本任务，重视辩证唯物主义世界观和方法论教育，通过基础知识学习和实践，使学生进一步学习和掌握本课程的基础知识，了解物质结构、运动与相互作用、能量等方面的基本概念和规律及其在生产、生活中的应用，形成基本的物理观念，能用其描述和解释自然现象，能解决实际问题，以及提高创新能力。</p> <p>教学内容：</p> <p>对记录的实验现象和结果进行科学分析和数据处理，得出正确结论；通过动手实践提高知识领悟的意识和能力；了解物理在生产、生活和科学技术中的运用，初步具有工程思维和技术能力，能运用所学物理知识和技术解决简单的实际问题；具有探究设计的意识，初步具有发现问题、提出假设、设计验证方案、收集证据、结果验证、反思改进的能力。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>要求全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务；引导学生从物理学的视角认识自然，认识物理学与生产、</p>	36

		<p>生活的关系，经历科学实践过程，掌握科学研究方法，养成科学思维习惯，培育科学精神，增强实践能力和创新意识；培养学生职业发展、终身学习和担当民族复兴大任所必需的物理学科核心素养，引领学生逐步形成科学精神及科学的世界观、人生观和价值观，自觉践行社会主义核心价值观，成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。</p>	
4	化学	<p>课程目标：</p> <p>认识实验探究对学习化学课程的重要性，掌握化学实验基本操作技能；能主动与他人合作，体验实验探究过程，学会实验探究的基本方法，利用探究结果形成合理的结论；具有质疑与批判精神，初步形成创新意识。增强探究物质性质和变化的兴趣，能主动关注、客观分析与化学相关的社会热点问题；能正确认识化学与人类进步、社会发展及生态文明的关系，形成节约、环保、安全的行动自觉，增强社会责任意识。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>运用实验、观察法等多种方法教授学生认识原子结构与化学键、化学反应及其规律、溶液与水溶液中的离子反应、常见无机物及其应用、简单有机化合物及其应用、常见生物分子及合成高分子化合物六个主题组成内容。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，服务发展，促进就业；培养学生的化学学科核心素养，使学生</p>	36

		<p>获得必备的化学基础知识、基本技能和基本方法，认识物质变化规律，养成发现、分析、解决化学相关问题的能力；培养学生精益求精的工匠精神、严谨求实的科学态度和勇于开拓的创新意识；引领学生逐步形成正确的世界观、人生观和价值观，自觉践行社会主义核心价值观，成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。</p>	
5	创新创业	<p>课程目标：</p> <p>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创新创业意识，把个人发展和国家需要、社会发展相结合，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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>通过本课程的教学，使学生创新创业的有关概念、职业生涯设计以及发展、创业技能、发明专利等有关知识；了解创新创业的基本规律，了解创新创业政策法规；掌握基本的创新创业的技能。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>通过本课程的教学，使学生具备能进行创新创业的能力，提高学生的各种创新创业通用技能，比如沟通技能、问题解决技能、自我管理技能和人际交往技能等，对创业有正确的认识，具有初步创业能力。</p>	36
6	安全教育	<p>课程目标：</p> <p>通过学习，使学生懂得安全的基本知识，掌握安全防护技能，培养安全意识。</p>	36

		<p>主要内容：</p> <p>本课程的教学内容主要分为安全常识和安全防护技能。</p> <p>教学要求：</p> <p>通过本课程的教学，使学生具备能安全保护意识，提高学生的安全防护能力，比如火灾避险技能消防器材的使用、防范电信诈骗等，对安全认知有正确的认识，具有扑灭初期火灾的能力。</p>	
--	--	---	--

（二）专业课程

【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	<p>课程目标：</p> <p>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。</p> <p>主要教学内容：</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1) 能使用网上银行、第三方支付工具等电子支付工具；</p> <p>(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；</p> <p>(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。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>达到专业从业人员的职</p>	36

		<p>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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 掌握的基本概念和框架模型。</p> <p>(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）。</p> <p>(3) 了解网上支付系统和支付方式。</p> <p>(4) 掌握网络营销的概念、模式、策略、技术。</p> <p>(5) 了解建立网站的一般步骤。</p>	业资格要求	
2	市场营销	<p>课程目标：</p> <p>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</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1) 设定一个产品，制定产品推销方案、实施现场产品推销；</p> <p>(2) 制定商务谈判计划、实施模拟商务谈判。</p>	72

	<p>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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 掌握根据市场营销环境进行分析的能力；</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(4) 掌握针对具体的企业选择与设</p>	<p>技能考核要求：</p> <p>达到专业从业人员的职业资格要求</p>	
--	--	--	--

		<p>计产品策略与价格策略的能力；</p> <p>(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。</p>		
3	商品摄影与素材编辑	<p>课程目标:</p> <p>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、剪辑商品视频的能力。</p> <p>主要教学内容:</p> <p>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。</p> <p>主要教学要求:</p> <p>(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;</p>	<p>技能考核项目:</p> <p>(1) 归纳并掌握不同电商平台的商品拍摄要求和拍摄技巧;</p> <p>(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;</p> <p>(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;</p> <p>(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;</p> <p>(5) 掌握校正、裁剪、抠取、调色、修复和修饰商品图片的方法;</p> <p>(6) 使用“剪映”剪辑工具高效完成视频剪辑工作。</p> <p>技能考核要求:</p> <p>达到专业从业人员的职</p>	3 6

		<p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(4)了解选题的策划角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；</p> <p>(5) 掌握 Photoshop 美化拍摄的商品图片素材的技巧；</p> <p>(6)掌握剪映剪辑商品视频的方法。</p>	业资格要求	
4	零售基础	<p>课程目标：</p> <p>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</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1) 能够根据情况合理选择零售商店店铺地址；</p> <p>(2) 能够根据不同类型的零售店设计合理的商品分布方案；</p> <p>(3) 能够合理制定零售店商品价格和促销方案；</p> <p>(4) 掌握零售店营业现</p>	3 6

		<p>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。</p> <p>主要教学内容:</p> <p>本课程主要学习零售商店选址原则、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,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。</p> <p>主要教学要求:</p> <p>(1)了解零售商圈的分析和店址选择的技巧和原则;</p> <p>(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;</p> <p>(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。</p>	<p>场的服务规范;</p> <p>(5)掌握零售店的安全、防损和员工管理工作内容和方法。</p> <p>技能考核要求:</p> <p>达到专业从业人员的职业资格要求</p>	
5	Photoshop 基础	<p>课程目标:</p> <p>通过本课程的学习,使学生们了</p>	<p>技能考核项目:</p> <p>(1) 点阵绘图与路径的</p>	36

	<p>解图像处理技术的基础知识，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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>（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。</p> <p>（2）基本工具：选择工具、基本编辑工具、视图操作工具。</p> <p>（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。</p> <p>（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。</p> <p>（5）编辑菜单和图像菜单详解：Photoshop 编辑菜单、常用编辑命令、图像菜单、图像颜色模式</p>	<p>运用；</p> <p>（2）图层的运用与色彩修饰；</p> <p>（3）滤镜、字体效果和图像综合技法。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>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。</p>	
--	--	---	--

	<p>转换、调整菜单。</p> <p>(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。</p> <p>(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</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(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；</p> <p>(4) 能新建调整、复制、剪切、删除等各种新层；能够对图层进行</p>		
--	---	--	--

		<p>常用设置；</p> <p>(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；</p> <p>(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</p>		
6	短视频内容策划	<p>课程目标：</p> <p>通过对本课程的学习让学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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>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</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1) 能够熟练运用 Premiere 短视频剪辑各类短视频作品；</p> <p>(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；</p> <p>(3) 能够根据实际需要制作各种短视频转场特效；</p> <p>(4) 能够根据实际需要短视频作品进行调色；</p> <p>(5) 能够对短视频地音频进行剪辑与调整, 使其与视频</p>	72

	<p>视频字幕地添加与编辑;短视频剪辑综合实训案例。</p> <p>主要教学要求:</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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</p> <p>(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</p>	<p>同步;</p> <p>(6)能够使用 After Effects 制作短视频片头动画与文字动画特效;</p> <p>(7)能够根据实际需要添加与编辑短视频字幕。</p> <p>技能考核要求:</p> <p>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。</p>	
--	--	--	--

	<p>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</p> <p>(5)熟悉"Lumetri 颜色"调色地基本流程掌握基本颜色校正,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;</p> <p>(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;</p> <p>(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。</p> <p>(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</p>		
--	--	--	--

		<p>字幕效果地方法。</p> <p>(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。</p>		
7	电子商务数据分析	<p>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。</p> <p>数据清洗：处理缺失值、异常值，统一数据格式。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>	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	<p>经济学基本概念：介绍经济学的定义、研究对象、方法等。</p> <p>供求理论：分析商品的需求与供给关系，价格的形成机制。</p> <p>消费者行为：研究消费者的决策过</p>	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

		<p>程、效用最大化等。</p> <p>生产理论：涉及生产要素、生产函数、成本分析等。</p> <p>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。</p> <p>宏观经济学基础：国民收入核算、经济增长、通货膨胀等。</p>		
9	管理学基础	<p>管理职能：计划、组织、领导、控制的具体内容和方法。</p> <p>计划：制定目标、战略规划、决策方法等。</p> <p>组织：组织结构设计、人员配备、组织变革等。</p> <p>领导：领导风格、激励理论、沟通技巧等。</p> <p>控制：控制过程、绩效评估、风险管理等。</p> <p>团队管理：团队建设、团队协作、冲突管理等。</p>	能够制定简单的管理计划，进行团队管理和问题解决。	72

【专业核心课程】

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（网 络营销）	<p>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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>专业能力：能够完成网络市场调研</p>	<p>技能考核项目：本课程要求掌握以下各项实践技能：</p> <p>(1) 网络营销工具的使用(重点)</p> <p>理论知识：网络营销工具、电子邮件、搜索引擎、即时沟通工具。</p> <p>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。</p> <p>(2) 网络域名的使用(重点)</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>(3) 网上市场供求信息搜索与发布(重点)</p> <p>(4) 网络市场调研(重点)</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>(5) 网络消费者的心理动机和特征(重点)</p> <p>理论知识：网络消费者需求特</p>	72
---	----------------------	---	--	----

		<p>方案设计:能够完成网站推广方案</p> <p>设计:能够对网络市场分</p> <p>析与策划:如市场细分、定位、进入</p> <p>技能:能够实施网络营销项目:如网</p> <p>络产品与服务定位、定价、网络沟</p> <p>通等。</p> <p>方法能力:主要包括具体课程学习</p> <p>方法能力,例如使用 SWOT 分析营销</p> <p>环境的能力、利用互联网</p> <p>获取营销信息的能力、能用互联网</p> <p>工具开展营销活动的能力等。</p> <p>社会能力:有初步的辩证思维的</p> <p>能力,有自我信息保护能力、团队</p> <p>协作能力、沟通表达能力。</p>	<p>征;消费者购买行为分析。</p> <p>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。</p> <p>(6)使用电子支付方式进行网上支付(重点)</p> <p>技能考核要求:</p> <p> 达到专业从业人员的职业资格要求。</p>	
2	视觉设计与制作	<p>课程目标:</p> <p> 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。</p> <p>主要教学内容:</p> <p> 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</p>	<p>技能考核项目:</p> <p> (1) 围绕主题,设计符合商品要求的主推产品宣传海报;</p> <p> (2) 并配上足够吸引人的文案。</p> <p> (3) 简述海报设计的创作理念、思考过程、创作体现等。</p> <p>技能考核要求:</p> <p> 达到专业从业人员的职业资格要求</p>	3 6

		<p>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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(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；</p> <p>(2) 掌握用户体验、视觉定位、店铺结构、商品陈列；</p> <p>(3) 掌握商品主图、直通车推广图片设计、钻石广告设计；</p> <p>(4) 掌握文案完美视觉化技巧；</p> <p>(5) 掌握视觉营销数据化。</p>		
3	直播销售 直播话术	<p>课程目标：</p> <p>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</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(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；</p> <p>(2) 根据直播目标撰写直播脚本；</p> <p>(3) 能够组件直播团队，根据目标打造主播人设。</p>	36

	<p>不懈的良好职业素养。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(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。能够清晰定位直播电商运营的工作范畴；</p> <p>(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；</p> <p>(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。</p> <p>(4)了解直播活动的执行模型，熟练直播活动开场、互动、结尾。</p>	<p>(4)能够分析直播数据，优化直播间；</p> <p>(5)联系实训操练，完成展销会客户异议的归类和处理表格。</p> <p>(6)联系实训操练，完成展销会客户成交的促成。</p> <p>(7)联系实训操练，分小组写出展销会推销团队建设与管理方法。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>达到专业从业人员的职业资格要求</p>	
--	--	---	--

		<p>专业进行商品的讲解和销售，做好粉丝运营；</p> <p>(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。</p> <p>(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巧。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>	
4	客服服务	<p>课程目标：</p> <p>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</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1)熟悉使用办公软件，并且能在1分钟内打65个字；</p>

	<p>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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>学生能深入理解网络客服服务的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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 具备处理网络客户投诉的能力；</p> <p>(2) 具备减少客户流失的能力；</p> <p>(3) 能够建立、维护和利用客户数据库；</p>	<p>(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；</p> <p>(3) 记录各种出现的问题和客户的反馈，形成文字档案。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>达到专业从业人员的职业资格要求。</p>	<p>3 6</p>
--	---	---	----------------

		(4) 具备评估客户服务效果的能力。		
5	新媒体营销	<p>课程目标：</p> <p>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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(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。</p> <p>(2) 掌握新媒体营销的核心法则、经</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(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、功能模块设计、具体实施计划五部分。</p> <p>(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。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>达到专业从业人员的职业资格要求。</p>	36

		<p>典策略，并学会对新媒体营销进行定位。</p> <p>(3)掌握新媒体数据分析的维度、基本步骤、常用方法，以及第三方数据分析工具的使用方法。</p> <p>(4)掌握短视频营销策划、推广和数据分析的方法。</p> <p>(5)学会直播营销活动的筹备、开展、二次传播与复盘。</p> <p>(6)掌握音频营销的策略,并学会音频数据分析的方法。</p> <p>(7)掌握微信公众号营销策划、文案策划和数据分析的方法。</p> <p>(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。 ,</p> <p>(9)掌握社群营销的策略和社群数据分析的方法。</p> <p>(10)掌握头条号营销和知乎号营销的方法。</p>		
6	新媒体运营	<p>课程目标: 通通过本课程的学习, 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</p>	<p>技能考核项目:</p> <p>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</p>	3 6

	<p>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，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。</p> <p>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</p>	<p>营等方法。</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 and 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。 <p>技能考核要求：达到专业从业人员的职业资格要求。</p>	
--	--	---	--

		<p>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</p> <p>主要教学要求：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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	<p>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</p>	<p>技能考核项目：</p> <ol style="list-style-type: none"> 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 	36

	<p>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。</p> <p>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</p> <p>主要教学要求：</p> <p>1. 了解数字化零售产生的原因、认识数字化零售的特征并知道</p>	<p>智能化消费体验的方法。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>技能考核要求： 达到专业从业人员的职业资格要求。</p>	
--	--	---	--

		<p>零售的变革与数字化零售的发展。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p> <p>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。</p>		
8	直播运营实务	<p>课程目标：</p> <p>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</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(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；能根据直播要求，检查网络信号和推流软件，调试声卡、麦克风、</p>	36

	<p>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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 掌握直播行业的主流经营模式；</p> <p>(2) 熟悉多样的直播营销模式；</p> <p>(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</p>	<p>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；</p> <p>(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；</p> <p>(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。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>达到专业从业人员的职业资格要求。</p>	
--	--	---	--

		金法则等，初步具备电商直播的运营与管理能力。		
9	1+X 农产品电商运营技能等级证书（初级）	<p>课程目标：</p> <p>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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>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。</p> <p>主要教学要求：</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>（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；</p> <p>（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</p> <p>（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。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>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</p>	72

		<p>(1) 具备营销渠道日常维护、上架与维护与订单管理的知识；</p> <p>(2) 具备客户问题解答、交易促成与订单纠纷处理的知识；</p> <p>(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。</p>	要求。	
1 0	电子商务 综合实训	<p>店铺开设：选择电商平台，完成店铺注册、装修等。</p> <p>商品管理：商品拍摄、图片处理、商品描述撰写、库存管理等。</p> <p>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。</p> <p>客户服务：处理客户咨询、投诉，提高客户满意度。</p> <p>订单处理：包括订单接收、发货、物流跟踪等。</p> <p>数据分析：分析店铺数据，评估营销效果，提出改进措施。</p>	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

【专业选修课程】

序号	课程名称	课程目标、主要教学内容和要求		参考学时
1	物流管理概论	<p>课程目标：</p> <p>通过该课程的学习，使学生掌握企业物流理的基本知识与基本技能，初步形成一定的学习能力和课程实践能力，并培养学生诚实、守信、善于沟通和合作的团队意识，及其环保、节能和安全意识，提高学生各专门化方面的职业能力，并通过理论、实训、实习相结合的教学方式，边讲边学，拓展情景教学的空间，把学生培养成为具有良好职业道德的、具有物流管理理论和实践能力的、具有可持续发展能力的企业生产经营管理人才，以适应市场对经济管理人才的需求。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>本课程根据物流管理的实际需求，详细讲解了现代物流管理的基础知识和技能。分别阐述了物流市场开发与客户管理、仓储与库存管理、配送管理、运输管理、物流</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1) 能分析出不同货物的运输方式和计算最优路径。</p> <p>(2) 能运用 ABC 分类法对货物进行入库出库。</p> <p>(3) 能正确操作叉车、手持系统等软件。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>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。</p>	36

		<p>成本管理、绩效管理、供应链管理 等关键业务流程的工作要求及操作 方法。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>（1）了解物流系统管理方面的 内容，学习运输管理、仓储与库存 管理、物流信息管理、物流战略规 划、物流组织、物流系统控制、第 三方物流、国际物流、逆向物流管 理方面的知识。</p> <p>（2）培养学生理论结合实践的 综合技能，使其成为物流类应用 性、复合型人才。</p> <p>（3）提高学生对物流管理学科 的兴趣，培养与时俱进的时代精神 和创新精神。</p>		
2	电商物流客 户服务	<p>课程目标：</p> <p>通过电商物流客户服务课程 的学习，学生可建立客户服务、客 户管理的基本概念，能根据具体工 作应用需求，训练学生运用学习的 理论知识思考、分析当前现实问题 的能力以及口头表述的能力，运用</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>（1）熟悉使用办公软件， 并且能在 1 分钟内打 65 个 字；</p> <p>（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</p>	36

		<p>客户管理理论，理解客户管理方案，并能初步设计客户管理方案。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>通过教学,使学生了解电商物流客户服务技能理论方面的基本知识,对电商物流客户服务技能有较完整、系统的了解,培养学生熟练的掌握有关对客户服务的技能知识。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 掌握认识客户服务的能力；</p> <p>(2) 掌握认识物流客户服务的能力；</p> <p>(3) 掌握物流客户人员职业要求的能力。</p>	<p>买，促成交易，并及时解决客户的疑问；</p> <p>(3) 记录各种出现的问题和客户的反馈，形成文字档案。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>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。</p>	
3	市场调查	<p>课程目标：</p> <p>创建以能力评价为目标、以单元课业评价为基础的评价体系。把课业评价“嵌入’到整个教学过程，建立过程性考核评价体系，并对每一项任务设计一张评价表。课业评价采用“学生、小组、教师、企业”四方面相结合的评价方法，从</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1) 以小组为单位，每组需以 word 加 PPT 的形式撰写一份相应的项目调研报告，打印并装订成册；</p> <p>(2) 所完成报告内容以 PPT 的方式进行展示汇报，小组人员之间做好配合，共</p>	36

		<p>知识、专业能力、核心能力、职业素养等多个方面进行综合评价。通过课业评价改革，增强学生学习兴趣和积极性，极大地发挥学生学习的主动性和积极性。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>通过学习学生能掌握市场调查以及商务策划等方面的基础理论和基本知识，熟练掌握商品销售和市场策划、市场细分的基本方法，具有分析和解决市场营销过程中实际问题的能力。掌握市场调查的基本原理和技能是市场营销专业人才培养的重要组成部分。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 掌握市场调查工作流程的能力；</p> <p>(2) 掌握调查方案制定的能力；</p> <p>(3) 掌握信息整理分析技术应用能力和调查报告撰写的能力；</p> <p>(4) 掌握问卷设计的能力。</p>	<p>同完成展示，讲解，做好口头汇报；</p> <p>(3) 考核要求小组在规定的时间内，完成报告的撰写，包括封面、摘要、目录、引言、正文、附录；</p> <p>(4) 并制作 ppt 把整个调研项目进行讲解汇报，要求小组每个成员参与汇报，姿态自然大方、语言表达清晰、调研项目内容汇报完整。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>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。</p>	
		<p>课程目标：</p> <p>根据中职专业的培养目标，按照综合职业能力的要求，本课程的</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>同学们进行自由的分组，设定简单的场景，进行：</p>	

4	商务礼仪沟通	<p>设置，旨在丰富学员的知识结构，提高学员的礼仪素质。具体来说：通过课程学习，培养学员的礼的意识，加强自身的礼仪修养，提高实际的与人交际及办事能力。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>使学生掌握商务礼仪的基本知识和操作方法，并有意识地运用礼仪，帮助学生培养良好优雅的姿容仪态、风度修养，以便今后在职业生涯中提高职业素质和个人魅力，形成良好的人际关系，为生活与工作创造良好的内部环境和外部环境奠定重要基础，更好的发挥自己。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 掌握人与人沟通的过程、手段、方法和技巧，从而打造自身良好的个人形象的能力。</p> <p>(2) 通过学习实践掌握提高自身的认识，树立良好的形象的能力。</p>	<p>称呼（正规称呼、不正规称呼等）；问候（多人见面时问候的顺序等）；介绍自己、介绍他人（介绍的顺序、内容等）；互相握手（握手的方式、顺序等）；交换名片（递送名片、接受名片、索取名片等）；寒暄；问候；称赞；感谢；祝贺；闲谈；演讲等；</p> <p>技能考核要求：</p> <p>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。</p>	36
5		<p>课程目标：</p> <p>通过本课程的学习，学生应具备从事移动工作的基本操作技能。</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1) 移动应用(APP)策划方案。方案要求设计、</p>	

移动	<p>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。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>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。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 掌握移动电子支付、移动技术在物流中的应用的能力；</p> <p>(2) 掌握客户服务和商务接待的能力；</p> <p>(3) 掌握移动的管理的能力；</p> <p>(4) 掌握移动产业的价值链与构建体系的能力。</p>	<p>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、功能模块设计、具体实施计划五部分。</p> <p>(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。</p> <p>技能考核要求：</p> <p>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。</p>	36
----	---	--	----

6	微信营销	<p>课程目标：</p> <p>本课程的教学以培养实用型、技术型人才为出发点，瞄准企业微营销领域岗位群的实际需要，以职业能力训练为基础，坚持营销基础理论“必需、够用”，理论和实践紧密结合，采用多种教学方法与手段，多给学生实践和参与的机会，提高学生实际动手能力和处理实际问题的综合素质。一方面，培养学生在移动互联网营销策略运用、企业微博系统运营、微博自媒体打造、新品上市引爆、微信营销系统全面构建、微信电商实施等方面的实战能力。</p> <p>主要教学内容：</p> <p>培养和提高学生正确分析和解决微营销相关问题的实践能力，使学生能够较好地满足微营销相关职业岗位的技能需要，将学生培养成为适应社会真正需要的应用型微营销人才。</p> <p>主要教学要求：</p> <p>(1) 了解掌握微信平台中营销</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>(1) 具备不同类型公众号功能定位的功能；</p> <p>(2) 具备微信推广文案策划、撰写、排版的技能；</p> <p>(3) 具备公众号日常管理以及数据分析的技能；</p> <p>(4) 具备粉丝增加与管理互动的技能；</p> <p>技能考核要求：</p> <p>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。</p>	36
---	------	--	---	----

		手段、方式与策略； (2) 掌握微信平台附属价值链 与构建体系。		
--	--	--	--	--

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。

七、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。

专业课包括4门专业基础课、8门专业核心课、5门专业技能课、6门专业选修课。技能实训课包括专业基本技能实训课程、专业综合实训课程和顶岗实习课程。

（二）教学活动时间分配表（按周分配）

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。

学 期	一	二	三	四	五	六	小计
军训	1						1

课堂教学	18	18		18	12	18	84
复习考试	1	1		1	1	1	5
毕业教育						1	1
岗位认知学校				6			6
岗位实习			20				20
机动	1	1	1	1			4
合计	21	20	20	20	20	20	121

(三) 教学安排建议

专业教学进程安排表见(十、附录)

八、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 1 名，初级职称 6 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	助讲	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	助讲			

(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、020 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	一机房	计算机	113
		投影仪	1
		交换机	5
3	二机房	计算机	113
		投影仪	1
		42U 柜机交换机	3
4	网络机房	台式电脑	56

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	有限公司	网店运营、客服、	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

链有限公司		电商直播				
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分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。

九、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. 直播电商（初级）
3. 数据分析（初级）4. 农产品电商运营（初级）5. 网店运营（初级）（三）
顶岗实习成绩合格。

十、附录（2024级专业教学进度安排表

课程类别	课程性质	序号	课程名称	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	20周	18周	18周	18周		
公共课	公共基础必修课	必修	1	中国特色社会主义	36	36	0	2					考查	
		必修	2	语文	180	180	0	2	2		2	2	2	考试
		必修	3	数学	180	180	0	2	2		2	2	2	考试
		必修	4	英语	180	180	0	2	2		2	2	2	考试
		必修	5	信息技术	72	36	36	2	2					考查
		必修	6	体育与健康	180	90	90	2	2		2	2	2	考查
		必修	7	公共艺术	36	10	26						2	考查
		必修	8	职业道德与法治	36	36	0					2		考查
		必修	9	历史	72	72	0	2	2					考查
		必修	10	心理健康与职业生涯	36	36	0		2					考查
		必修	11	哲学与人生	36	36	0				2			考查
		必修	12	劳动教育	180	80	100	2	2		2	2	2	考查
	小计：共开设 12 门				1224	972	252	16	16	0	12	12	12	
	公共基础选修课(5选3)	选修	1	职业素养	36	18	18	2						考查
		选修	2	经典诵读	36	18	18	2						考查
		选修	3	物理	36	18	18					2	2	考查
		选修	4	化学	36	18	18							考查
		选修	5	创新创业	36	18	18					2	2	考查
		选修	6	安全教育	36	18	18					2	2	考查
		小计：共开设 3 门				108	54	54	2	0	0	0	2	2
	专业技能课	专业核心课	必修	1	网络推广实务(网络营销)	72	22	50				4		考试
			必修	2	视觉设计与制作	36	10	26		2				考试
			必修	3	数字化零售运营	36	10	26				2		考试
必修			4	直播运营实务	36	10	26		2				考试	
必修			5	直播销售(直播话术)	36	10	26		2				考试	
必修			6	新媒体营销	36	10	26				2		考试	
必修			7	新媒体运营	36	10	26		2				考试	
必修			8	客户服务	36	10	26						2	考试
必修			9	农产品电商运营(1+X)	72	22	50	2	2					考试
必修			10	电商综合实训	36	0	36					2		考试
小计：共开设 10 门				324	92	318	2	10	0	8	2	2		
专业基础课		必修	1	电子商务基础	36	18	18	2						考试
		必修	2	零售基础	36	18	18				2			考试
		必修	3	市场营销	36	10	26						2	考试
		必修	4	商品摄影与素材编辑	36	10	26	2						考查
	必修	5	Photoshop 基础	36	10	26	2						考查	

	必修	6	电子商务数据分析	36	10	26	2						考试	
	必修	7	短视频内容策划	36	10	26					2		考试	
	必修	8	经济学基础	36	36	0					2		考试	
	必修	9	管理学基础	72	72	0				2	2		考试	
	小计:共开设9门				360	194	166	8	0	0	4	6	2	
	专业选修课(6选5)	选修	1	物流管理概论	36	10	26		2					考查
		选修	2	电商物流客户服务	72	30	42				4			考查
		选修	3	市场调查	72	30	42					4		考查
		选修	4	微信营销	36	10	26		2					考查
		选修	5	移动电子商务	72	30	42						4	考查
		选修	6	商务礼仪沟通	72	30	42				2		4	考查
	小计:共开设5门				324	130	194	0	2	0	4	4	8	
	其它	职业能力测试			108	54	54					4	2	考试
入学教育(军训)			30	260	388							考查		
认知实习			150									考查		
岗位实习			600									考查		
小计			888	314	442	0	0	0	0	2	2			
总计(所有课程)				3228	1756	1426	28	28	0	28	28	28		
开设课程总数				43	22	考试课程数						21		