



福州英华职业学院
ANGLO-CHINESE COLLEGE

专业人才培养方案

专业：网络营销与直播电商

专业代码：530704

学制：三年制

适用年级：2024 级

专业负责人：徐梦沅

制订成员：徐梦沅

系部审核：郑琳

二〇二四年五月 制

目 录

一、专业名称与代码.....	3
二、入学要求.....	3
三、修业年限.....	3
四、职业面向.....	3
五、培养目标与培养规格.....	4
(一) 培养目标.....	4
(二) 培养规格.....	4
六、课程设置及要求.....	6
(一) 公共基础课程.....	6
1. 思政课程.....	6
2. 通识课程.....	8
(二) 专业(技能)课程.....	13
1. 专业基础课程.....	13
2. 专业核心课程.....	14
3. 专业拓展课程.....	21
4. 实践性教学环节.....	27
(三) 课程思政要求.....	34
七、教学进程总体安排.....	37
(一) 教学活动时间安排表(按周安排).....	37
(二) 课程学时比例表.....	38
(三) 教学进程安排表.....	39
八、实施保障.....	43
(一) 师资队伍.....	43
(二) 教学设施.....	44
(三) 教学资源.....	46
(四) 校企合作.....	46
(五) 教学方法.....	46
(六) 教学评价.....	47
(七) 质量管理.....	47
九、毕业要求.....	48

网络营销与直播电商专业人才培养方案

一、专业名称与代码

1. 专业名称：网络营销与直播电商

2. 专业代码：530704

二、入学要求

高中毕业生或具有同等学力者

三、修业年限

学制：三年

四、职业面向

表 1 职业面向

所属专业 大类（代 码）	所属专业 类（代 码）	对应行业 （代码）	主要职业 类别（代 码）	主要岗位类别 或技术领域 举例	职业资格或职业技能等 级证书 举例
财经商贸 大类（53）	电子商务 类 （5307）	互联网同相 关服务（64） 商务服务业 （72） 批发业（51） 零售业（52） 广播、电视、 电影和录音 制作业（87）	销售人员 （4-01-02） 商务专业 人员 （2-06-07） 广播、电 视、电影和 影视录音 制作人员 （4-13-02）	网络营销策划； 新媒体编； 网络渠道推广； 直播策划与推广； 电商主播； 短视频创作与运营； 客户服务等	跨境电子商务人才证书； 直播电商（1+X 证书）； 新媒体营销（1+X 证 45）； 网络直播运营（1+X 证 书）； 电子商务数据分析（1+X 证书）； 网店运营推广（1+X 证 书）； 数字营销技术应用（1+X 证书）

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和网络推广、直播销售、新媒体运营及相关法律法规等知识，具备直播运营、内容策划与编辑、渠道开拓与运维等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事渠道拓展运营维护、市场策划、产品策划、广告投放、直播策划执行、粉丝引导转化、内容策划推广、新媒体运营、数据分析、客户开发与管理等工作的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格

表 2 培养规格

要素	基本要求	培养规格	对应课程
素质	1. 具有正确的世界观、人生观、价值观。	坚决拥护中国共产党领导，树立新时代中国特色社会主义思想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和参与意识。	《思想道德与法治》 《毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论》 《习近平新时代中国特色社会主义思想概论》 《形势与政策》 《军事理论》 《军事技能》
	2. 具有良好的职业道德和职业素养。	崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够有效进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。	《创新创业教育基础》 《就业指导》 《劳动教育》
	3. 具有良好	具有健康的体魄和心理、健全的人格，	《体育》

要素	基本要求	培养规格	对应课程
	的身心素质和人文素养。	能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，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；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。	《美育》 《大学生心理健康教育》 《院级公共选修课》
能力	1. 通用能力	具有口语和书面表达能力，熟练掌握一门外语（读、写、听、说、译）和电子计算机知识，并能初步运用外语和电子计算机等现代化手段从事网络营销与直播电商的活动；具有一定的科学研究、解决实际问题的能力、信息技术应用能力、信息加工能力。	《大学英语》 《大学语文》 《信息技术》
	2. 专业技术技能	具备的专业技能：具备基本网店运营推广技能，掌握 SEO 优化、网络推广、营销转化技能，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。	《ITMC 电子商务技能》 《ITMC 市场营销技能》 《短视频与直播电商》 《网站与网页设计与制作》 《商品拍摄》等。
知识	1. 公共基础知识	具有较强的外语和计算机能力；具备发现问题、分析问题、解决问题的判断和决策能力；具有较强的语言与文字表达、人际沟通能力和组织协调能力；掌握文献检索、资料查询的基本方法。	《大学英语》 《大学语文》 《信息技术》
	2. 专业知识	具有大学专科层次所需的基础文化知识及经济类基础知识，掌握网络营销与直播电商方面的基本概念、知识、理论、制度、业务和技能，达到直播电商、网络营销运营、新媒体营销相关职业所需的基础理论、专业技能和政策要求。系统掌握网络营销与直播	《市场营销》 《财税基础》 《零售基础》 《商品拍摄与素材编辑》 《电子商务法律法规》 《商务数据分析与应用》

要素	基本要求	培养规格	对应课程
		电商专业的理论知识;熟练掌握直播电商的运营过程和方法;熟悉网络营销与直播电商方面相关的法规政策;熟悉产品数字化营销。	《网络推广》 《营销渠道运维》 《直播销售》 《内容策划与编辑》 《直播运营》 《新媒体运营》 《客户服务与管理》等。

六、课程设置及要求

(一) 公共基础课程

1. 思政课程

表 3 思政课程教学要求

课程名称	思想道德与法治			开课学期	1
参考学时	48	学分	3	考核方式	考查
<p>学生学习目标:</p> <p>1. 知识目标: 使学生领悟人生真谛, 形成正确的道德认知, 把握社会主义法律的本质、运行和体系, 增强马克思主义理论基础。</p> <p>2. 能力目标: 加强思想道德修养, 增强学法、用法的自觉性, 进一步提高辨别是非、善恶、美丑和加强自我修养的能力, 提高学生分析问题、解决问题的能力。</p> <p>3. 素质目标: 使学生坚定理想信念, 增强学生国情怀, 陶冶高尚道德情操, 树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观, 提高学生的思想道德素质和法治素养。</p> <p>主要内容:</p> <p>以社会主义核心价值观为主线, 以理想信念教育为核心, 以爱国主义教育为重点, 对大学生进行人生观、价值观、道德观和法治观教育。</p> <p>教学方法与手段:</p> <p>案例教学法、课堂讲授法、讨论式教学法、视频观摩互动法</p>					
课程名称	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体			开课学期	2

	系概论				
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查
<p>学生学习目标：</p> <p>1. 知识目标：帮助学生了解毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观，系统把握马克思主义中国化理论成果的形成发展过程、主要内容体系、历史地位和指导意义。</p> <p>2. 能力目标：培养学生运用马克思主义的立场、观点和方法分析解决问题的能力，增强执行党的基本路线和基本方略的自觉性和坚定，提高为中国特色社会主义伟大实践服务的本领。</p> <p>3. 素质目标：提高学生马克思主义理论修养和思想政治素质，培养德智体美劳全面发展的中国特色社会主义合格建设者和可靠接班人。</p> <p>主要内容：</p> <p>马克思主义中国化理论成果，即毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观产生形成发展过程、主要内容体系、历史地位和指导意义。</p> <p>教学方法与手段：</p> <p>讲授法、案例法、讨论法、视频展示法</p>					
课程名称	习近平新时代中国特色社会主义思想概论			开课学期	1-2
参考学时	48	学分	3	考核方式	考查
<p>学生学习目标：</p> <p>1. 知识目标：帮助学生从整体上把握习近平新时代中国特色社会主义思想，系统学习习近平新时代中国特色社会主义思想的基本内容、理论体系、时代价值与历史意义，更好把握中国特色社会主义的理论精髓与实践要义。</p> <p>2. 能力目标：培养学生运用马克思主义的立场、观点和方法分析解决问题的能力，切实增强全面贯彻党的基本理论、基本路线和基本方略的自觉性和主动性，提高为中国特色社会主义伟大实践服务的本领。</p> <p>3. 素质目标：引导大学生增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，自觉投身到建设新时代中国特色社会主义的伟大历史进程中去。</p> <p>主要内容：</p> <p>习近平新时代中国特色社会主义思想的基本内容、理论体系、时代价值与历史意义。</p> <p>教学方法与手段：</p> <p>讲授法、案例法、讨论法、视频展示法</p>					

课程名称	形势与政策			开课学期	1-5
参考学时	40	学分	1	考核方式	考查
<p>学生学习目标：</p> <p>1. 知识目标：了解国际国内形势，掌握有关形势与政策的基本概念、正确分析形势的方法，理解政策的途径及我国的基本国情，党和政府的基本治国方略等。</p> <p>2. 能力目标：学会运用马克思主义的立场、观点、方法观察分析形势，理解和执行政策。</p> <p>3. 素质目标：提高思想政治素质，自觉践行社会主义核心价值观，成为德智体美全面发展的中国特色社会主义合格建设者和可靠接班人、民族复兴大任的时代新人。</p> <p>主要内容：</p> <p>国内外形势与政策，培养学生对国内外重大事件、敏感问题、社会热点、难点、疑点问题的思考、分析和判断能力。</p> <p>教学方法与手段：</p> <p>讲授法，案例法，视频展示法，讨论法</p>					

2. 通识课程

表 4 通识课程教学要求

课程名称	大学生心理健康教育			开课学期	2
参考学时	16	学分	1	考核方式	考查
<p>学生学习目标：</p> <p>1. 知识目标：了解大学生心理健康教育的基本理论和基本知识，理解维护心理健康的重要意义，掌握普通心理学、健康心理学、积极心理学以及心理健康自我维护的原理和知识。</p> <p>2. 能力目标：能够运用所学习的心理健康的知识、方法和技能，深入分析大学生中常见的心理问题，并提出有意义的解决思路；运用所掌握的心理健康教育原理，分析自己心理素质方面存在的优劣势，并提出建设性的解决方案。</p> <p>3. 素质目标：提高全体学生的心理素质，充分开发自身潜能，培养学生乐观、向上的心理品质，不断提高自身的身心素质，促进学生人格的健全发展。</p>					

主要内容:

自我意识、情绪情感、人格心理、学习心理、人际关系、恋爱与性心理、网络心理、生涯规划以及心理危机等内容。

教学方法与手段:

讲授法、案例法、分组讨论法、团体训练法、个案分享法

课程名称	军事理论			开课学期	1
参考学时	36	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标:

1. 知识目标:了解我国的国防历史和现代化国防建设的现状,增强依法建设国防的观念毛泽东军事思想、邓小平和江泽民、习近平的新时期军队建设思想;了解世界军事及我国周边环境,增强国家安全意识;了解高科技,明确高技术对现代战争的影响。

2. 能力目标:通过军事理论的学习,能增强对国防军事思想、方针、政策精神领会,能够进行相关宣传。

3. 素质目标:培养严明的组织纪律观念;培养敬业乐业、精益求精的工作作风;培养学生交流、沟通能力;培养团队协作意识

主要内容:

以国防教育为主线,使大学生掌握基本军事理论与军事技能,达到增强国防观念和国家安全意识,强化爱国主义、集体主义观念,加强组织纪律性,促进大学生综合素质的提高。

教学方法与手段:

网络课程学习

课程名称	军事技能			开课学期	1
参考学时	168	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标:

1. 知识目标: (1)了解我国的国防历史和现代化国防建设的现状,增强依法建设国防的观念; (2)了解世界军事发展现状及我国周边环境现状,增强国家安全意识;

(3)了解中国古代军事思想、毛泽东军事思想、邓小平新时期军队建设思想、江泽民国防和军队建设思想、胡锦涛国防和军队建设思想以及习近平强军思想;

(4)了解军事思想的形成和发展过程,初步掌握我军军事理论的主要内容,树立科学的战争观和方法论;

(5)了解高科技军事精确制导技术、空间技术、激光技术、夜视侦察技术、电子对抗技术及指

挥自动化等军事高技术方面的概况：

(6)理解当代高技术战争的形成及其特点，知道高技术对现代战争的影响。

2. 能力与技能目标

(1)通过国防概述、国防法规、国防建设、国防动员等内容的学习，能进行国防概念、要素、历史、法规、公民国防权利和义务、国防领导体制、国防建设成就、国防建设目标和国防政策、国防教育的宣传；

(2)通过战略环境的学习，能进行战略环境、发展趋势、国家安全政策的宣传；

(3)通过军事思想的学习，能进行军事思想形成与发展、体系与内容、历史地位和现实意义的宣传；

(4)通过对军事高技术的学习，能进行军事高技术的发展趋势，对现代作战的影响的宣传；

(5)通过对高技术与新军事改革，能进行高技术与新军事改革的根本动因、深刻影响的宣传；

(6)通过对信息化战争的特征与发展趋势的学习，能进行信息化战争的特征与发展趋势的宣传；

(7)通过对信息化战争与国防建设的学习，能进行信息化战争与国防建设的宣传。

3. 素质（价值）目标

(1)通过教学使大学生掌握基本军事理论与军事技能，达到增强国防观念和国家安全意识，强化爱国主义、集体主义观念，加强组织纪律性，促进大学生综合素质的提高；

(2)适应我国人才培养的长远战略目标和加强国防后备力量建设的需要，培养高素质的社会主义事业的建设者和保卫者，为中国人民解放军训练后备兵员和培养预备役军官，打下坚实基础。

教学方法与手段：

实践教学

课程名称	劳动教育			开课学期	1-2
参考学时	16	学分	1	考核方式	考查

学生学习目标：

1. 知识目标：帮助学生对劳动创造价值、劳动对于生存与发展的意义等有科学的认识，树立正确的劳动观；

2. 能力目标：学生通过各种劳动体验，提升劳动能力，形成良好的技术素养，使学生学会安全劳动，保证劳动质量；

3. 素质目标：提高学生职业素质，形成时代发展所需要的技术素养、初步的技术创新意识和技术实践能力。锤炼艰苦奋斗、顽强拼搏和艰苦创业的意志。

主要内容：

1. 劳动理论课，包括观念教育，劳动法律法规教育等

2. 劳动实践课，包括劳动技能教育，劳动习惯教育等

教学方法与手段：

分为理论课程和实践课程。

(1) 理论课程，16 学时。采用课堂教学网络教学相结合的形式授课。

(2) 实践课程，16 学时。采用实践教学的形式。

课程名称	体育			开课学期	1-4
参考学时	114	学分	6.5	考核方式	考查
学生学习目标： 1. 身心健康目标：增强学生体质，促进学生的身心健康和谐发展，养成积极乐观的生活态度，形成健康的生活方式，具有健康的体魄； 2. 运动技能目标：熟练掌握健身运动的基本技能、基本理论知识及组织比赛、裁判方法；能有序的、科学的进行体育锻炼，并掌握处理运动损伤的方法； 3. 终身体育目标：积极参与各种体育活动，基本养成自觉锻炼身体的习惯，形成终身体育的意识，能够具有一定的体育文化欣赏能力。 主要内容： 1. 高等学校体育、体育卫生与保健、身体素质练习与考核； 2. 体育保健课程、运动处方、康复保健与适应性练习等； 3. 学生体质健康标准测评。 教学方法与手段： 讲授；项目教学；分层教学。					
课程名称	大学英语			开课学期	1-2
参考学时	128	学分	7.5	考核方式	考试
学生学习目标： 1. 夯实英语基础，提高语言技能，特别是听说能力，能用英语进行日常交流和职场交际； 2. 了解中西文化差异，培养国际化视野和创新精神，提高综合文化素养和跨文化交际意识。 3. 培养自主学习能力和团队协作能力，增强扩展职业能力。 主要内容： 1. 听力 2. 口语					

教学方法与手段:

在线教学平台; 小程序; 视频、音频教学; 小组讨论。

课程名称	大学语文			开课学期	1
参考学时	48	学分	2.5	考核方式	考试

学生学习目标:

1. 知识目标: 感受中国的文化传承和人格传递, 熏陶中国品格; 以美文感知人类的美好情感, 提升情感道德品质; 拓展语文素质, 能说, 明辨, 会写; 为学生专业学习、专升本考试和终生职业发展奠定良好基础。

2. 能力与技能目标: 有对人类美好情感的感受能力以及对美文的阅读欣赏能力; 对优秀文化有敬畏, 尊师重道; 独立思考, 书写表情和表意的文章。

3. 素质目标: 树立正确的人生观和价值观, 完成学生文化人格的塑造; 学会自学的方法, 树立终身学习的理念。

主要内容:

根据高职高专人才培养的人文素质要求和职业素养的要求, 以及高职生普遍存在的求知欲、自制力、自信心、创新精神、意志力等人文素质方面和语文能力方面存在的问题及成长需求, 同时根据我院学生特点选取并设计了相关课程内容。

1. 与学生特点相适应的教学内容。根据高职学生实际, 教学内容选择些思维容量大, 能体现高尚的理想与人格和积极上进的精神, 深刻反映历史与现实社会生活中为大学生密切关注的问题, 表现真挚的思想感情、智慧理性、审美价值, 并且能提供审美愉悦和思维启迪的课程内容。

2. 贴近社会生活的教学内容。高职学生面临就业挑战, 加之高职教育强调实践操作能力的培养, 多在真实的职业环境中开展教学, 接触社会广泛, 因此, 选取写作技能, 掌握一些解决社会问题的基本技能。

教学方法与手段:

教学方法:

1. 运用启发方式、探究式、分组讨论等教学方法不断激励学生进行思考。

2. 注重开放式教学方法的运用, 教学中引入“社会热点问题探讨”和“热点人物讨论”等教学环节。

3. 注重因材施教, 鼓励撰写体会或者调研报告, 培养科学研究的意识、习惯和能力, 提升课程教育后的自学能力。

4. 充分利用现代技术制作教学课件, 与学生进行线上交流。

5. 注重教学内容的拓展及教学的延续性。

教学手段:

应用多媒体课件教学, 渗透相关中华传统文化形式, 营造人文环境, 使学生调动视觉、听觉等多种感觉, 在生动、形象、具体的过程中, 学生身临其境, 从而更深刻地理解作家作品, 受到审美感染, 收到良好效果。

课程组搜集积累相关资料, 丰富大学语文网络教学资源, 是学生课堂学习的有益补充, 调动学生学习的积极性。网络教学平台是课堂教学的辅助性工具, 对调动学生学习积极性和丰富学生阅读量起着重要作用, 延展师生之间的交流。

(二) 专业(技能)课程

1. 专业基础课程

表 5 专业基础课程教学要求

课程名称	电子商务基础			开课学期	1
参考学时	48	学分	2.5	考核方式	考试
学生学习目标: 能够清楚理解电子商务的基本概念等基础知识, 能够有效把握电子商务专业在校学习流程, 能的多基本掌握常用电子商务工具软件的使用, 握并能操作电子向务业务流程和完成相应工作任务, 算握电子商务交易过程, 明确电子务岗位群及典型工作任务, 了解电子商务物流基本工作流程, 通晓电子商务相关法律法规并能分析电子商务份案例。					
教学内容: 1. 电子商务模式选择 2. B2B 电子商务 3. 网络零售 4. 跨境电子商务 5. 电子商务的安全 6. 移动电子商务 7. 电子政务					
教学方法与手段:					

针对具体的教学内容和教学过程需要，采用讲授法、引导教学法、课堂讨论法、案例教学法、情境教学法等。

强调工学结合、学以致用。强调工作现场实际环节操作，以职业技能需求细化分析为根据，以满足岗位技能的需求为目标，精心设计专业课程体系，构建仿真模拟教学平台和校企结合的教学环境，推广“行动导向教学法”，使理论教学与案例教学、互动教学和丰富多彩的实训教学相结合，强调学生主动参与、小组协作、应用实习与课堂教学并重的教学方式。

课程名称	市场营销			开课学期	2
参考学时	48	学分	2.5	考核方式	考试

学生学习目标：

1. 能够有效地分析营销环境；熟练适用 SWOT 分析，并结合案例制定企业的营销战略；
2. 具备独立和团队配合完成市场调研认为的能力；能够科学分析，寻找对策；能够撰写简单的市场调研报告；
3. 学会市场细分；能够对企业 and 产品进行正确的市场定位；具备正确选择产品组合的能力；
4. 能够制定企业及产品的品牌战略；
5. 能够根据具体的情况对分销渠道进行评价和调整；学会运用技巧制定产品价格；
6. 能够完成简单的人员推销任务能够对竞争环境进行正确分析，制定市场竞争和发展战略。

教学内容：

1. 市场营销概述；
2. 市场营销环境；
3. 市场营销调研；
4. 目标市场营销；
5. 产品策略；
6. 企业形象与品牌战略；
7. 分销策略；
8. 价格策略；
9. 促销策略；
10. 产品竞争战略。

教学方法与手段：

本课程教学方法的总体框架是：以学生为主，采用引导式、启发式的教学方式，让学生多思考多动手。教师课内布置工作任务，学生课外调研和课内分析、课内成果展示、教师点评总

结。

本课程可以采取以下教学方法：

1. 在理论讲授环节建议较多地采用具有现实意义又能体现理论思想的精彩案例，给学生充分思考和讨论的时间，强化学生对知识的理解和领悟。同时锻炼学生的表达能力和思维能力。

2. 在实训环节建议采用任务驱动法教学，结合所学的章节知识，合理巧妙地设计一些实训项目，以任务的形式下达，让学生分组操作完成，锻炼学生的各项能力，强化对知识的运用。

3. 教学的组织遵循“实践——理论——再实践”的过程，实行理论与实践一体化教学，最好充分利用校企合作的产业项目让学生练兵。

4. 教师必须重视实践、参与实践，更新观念，走产学研相结合的道路，探索职业教育的新模式，为学生提供自主发展的时间和空间，积极引导提升职业素养，努力提高学生的创新能力。

课程名称	财税基础			开课学期	3
参考学时	48	学分	2.5	考核方式	考查

学生学习目标：

1. 了解我国现行税制的概况及税种含义、征税范围；
2. 掌握主要税种应纳税金额的计算方法；
3. 熟悉税务管理中的核算内容和账簿的登记方法；
4. 了解相关法规规定及有关金融知识。

教学内容：

1. 电子商务企业财税工作认知
2. 电子商务企业基础会计知识认知
3. 电子商务企业借贷记账法认知
4. 电子商务企业借贷记账法运用
5. 电子商务企业账务处理
6. 电子商务企业账务报表编制与分析
7. 电子商务企业税务报表编制与分析

教学方法与手段：

本课程主要采用课堂授课教学、案例教学法、主题讨论法等多种教学方法。

1. 课堂授课教学

针对多媒体课件条理分明、信息量大、学生相对容易接受，能够在较短时间内接触更多的信息量，能大大提高上课效率及后续课程内容的自学等特点，应制作多媒体教学课件，满足基础理

论教学的需要。

2. 案例教学法

根据教学目的要求，教师引导学生通过运用所学的理论，对具体事例进行分析，加深学生对所学理论的理解，得出某些结论或获取处理问题正确方法的一种

教学方法。案例教学有助于提高教学效果，使学生从具体案例中掌握和理解所学课程的基础知识，归纳出理论知识的脉络，并掌握解决问题的技巧。案例教学有助于调动学生的学习积极性，有利于培养学生独立分析、应对、解决各种错综复杂现实税收问题的能力，有利于促进税收理论和实践的结合，也有利于教师 and 学生的教学互动。

3. 主题讨论法

针对当前社会关注的税收现象组织学生进行讨论，例如：密切联系我国财政、金融体制改革中的热点问题，国家宏观调控问题等，引导学生去学习、研究这些问题等等。通过教师引导，激发学生的学习欲望和热情，引导学生独立思考问题，学会搜集相关信息资料，在小组内讨论，并总结讨论结果在课堂上大胆发言。此过程中一定注意教师的身份，以学生为主，教师只是引导者。通过主题讨论法，

可以增强学生对知识的记忆与理解，从而达到教学目的。

多种教学方法的灵活应用，能够大大的激发学生的学习热情，从而增强该门课程的教学效果。

课程名称	零售基础			开课学期	3
参考学时	48	学分	2.5	考核方式	考试

学生学习目标：

1. 掌握零售营销的基本概念、原理及方法；

2. 掌握企业营销岗位所需要的专业技能；

3. 掌握零售策略、零售商品品牌管理策略、零售价格策略、零售促销策略并能对零售营销环境进行分析。

4. 掌握并学会运用零售产品销售等管理的基本内容。

教学内容：

1. 零售的世界

2. 零售战略

3. 商品管理

4. 店面管理

5. 零售案例分析

教学方法与手段:

由于本门课程是一门与实践结合非常紧密的学科,所以我们在教学过程中本着“实用、够用”的原则,尽可能多的采用案例教学、情景教学、演练教学、实践教学等多种教学方法,使学生身临其境,体会和感受零售营销的魅力,提高学习兴趣,养成创新思维模式并完成策划方案。

1. 案例教学:在每一个子项目中,几乎都安排有案例教学,通过老师给出案例,设计案例分析要点,让学生参与讨论,点拨和启发了学生的思维,同时也锻炼了学生的胆量、口才、反应能力等营销策划人才所应具备的能力。

2. 情景教学:根据策划内容的需要,既可以把我们的课堂放在教室,也可以在市场;既可是老师讲,也可以是设计情景让学生自己导和演。

3. 演练教学:几乎每个模块中均有演练项目,让学生可以上手进行策划演练。

4. 实践教学:既包括在校内的实训教学,也包括在实习基地的实习,使学生深入实践,完成零售营销策划的实战训练。

(1)展示教学大纲、教学进度、电子教案,提高学生学习的目的性和预知性

(2)精心设计教学课件,通过创建学习情境,激发学生学习兴趣

(3)培养学生检索相关网站和用多种方法查检使用工具书的习惯

课程名称	商品拍摄与素材编辑			开课学期	3
参考学时	32	学分	1.5	考核方式	考查

学生学习目标:

1. 对商品拍摄与素材的编辑有初步的掌握;
2. 熟悉商品拍摄的方法;
3. 具有拍摄商品图片与视频、美化商品图片与视频、剪辑商品视频的能力。

教学内容:

1. 网店商品图片概述—图片基础知识
2. 商品拍摄基础知识—摄影器材和摄影常识
3. 商品图片的拍摄方法—摄影基础操作
4. 商品图片的拍摄技巧—商品图片拍摄实战
5. 商品图片后期处理—图片的编辑
6. 掌握商品视频拍摄的基础知识—摄像器材和摄像常识
7. 掌握商品视频的拍摄方法—摄像基础操作
8. 掌握商品视频的拍摄技巧—商品视频拍摄训练

9. 掌握商品视频的后期处理技巧—视频的编辑

教学方法与手段:

本课程应采用理论与上机相结合,讲授与自学相结合,以员工刚入职新公司的案例展开教学,从职场工作引入各项目的教学主题,并将基础理论知识贯穿于同步实训的讲解中,让学生了解相关知识点在实际工作中的运用场景。教学过程中学生通过“动手做”进行知识的同步练习,知识点讲解完成后,再安排学生进行“同步实训”,巩固学生对知识的掌握以及未来从事商品拍摄与素材编辑岗位的实际操作能力。

课程名称	电子商务法规			开课学期	1
参考学时	32	学分	1.5	考核方式	考查

学生学习目标:

1. 掌握电子商务法的基本原理与立法概况;
2. 具有运用电子商务法律分析和解决电子商务实践中相关法律问题;
3. 具有自主学习和终生学习的能力。

教学内容:

1. 认识电子商务法
2. 电子商务立法概况
3. 数据电文法律制度
4. 电子签名法律制度
5. 电子认证法律制度
6. 电子合同法律制度
7. 电子信息交易法律制度
8. 电子商务安全问题
9. 电子商务纠纷的解决

教学方法与手段:

1. 案例教学: 教师讲授以课程标准为指南,结合案例和电子素材,通过讲解、答疑等方式培养学生独立思考、解决问题的能力。

2. 习题教学: 习题教学是检验、巩固、应用所学知识的重要手段。在教学过程中,教师结合教学进度、教学重点和难点,安排适当的习题训练,并对习题中的问题进行指导。

3. 实践教学: 通过课堂讨论、案例分析、课程论文设计、社会调研等方式进行。在每个模块的教学过程中都给学生进行案例分析和现实问题课堂讨论,学习可事先上网查寻有关题目和参考

资料。					
课程名称	商务数据分析与应用			开课学期	4
参考学时	32	学分	1.5	考核方式	考查
<p>学生学习目标：</p> <p>本课程的设计以“切合区域数据人才需求、兼顾职业发展能力”为原则。要求学生能够严格遵循业务规范，实施基本的商务数据分析，支持企业数据化运营；能够运用多种信息渠道和工具，有针对性地收集、存储、管理各类数据；能够计划和实行业数据采集与分析，支持企业战略目标制定与改进；能够根据现有客户数据进行客户画像、客户细分和价值分析，开展精准营销；能够根据现有运营数据进行销售、推广、员工绩效分析，支持企业数据化运营；能够根据企业需求，编写数据分析报告，并进行可视化展示；通过软件操作、情景模拟、案例研讨、汇报点评等教学情景提高沟通技巧、敬业精神、抗压抗挫能力和分析问题解决问题的能力。</p> <p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 商务数据分析概述 2. 商务数据分析的思维、模型与方法 3. 商务数据分析的常用工具 4. 商务数据采集与预处理 5. 客户数据的分析 6. 市场行业数据的分析 7. 店铺数据的分析 8. 数据报告的撰写 <p>教学方法与手段：</p> <p>为了树立学生“边做边学”、“先做后学”的新观念，转变学生和教师在教学过程中的角色，突出学生的主体地位，体现“行动导向教学、项目导向、任务驱动”的先进职业教育观念，调动学生的学习积极性，在本课程的教学过程中运用了以下教学方法： 1、案例教学法 2、互动教学法 3、小组讨论法</p>					

2. 专业核心课程

表 6 专业核心课程教学要求

课程名称	网络推广			开课学期	2
参考学时	64	学分	3.5	考核方式	考试
<p>学生学习目标：</p> <p>学生通过学习本课程，掌握网络推广的基础知识和基本技能，能利用各种方案进行网络推广，能进行基本的搜索引擎、微信、微博、网络直播等推广，形成良好的职业道德和正确的职业观念。熟悉常用的网络推广的方法及平台，能在各个平台进行网络推广；熟悉网络推广方案的内容，掌握各种网络推广工具的使用方法和技巧，能根据企业实际需求合理选择推广工具，制订网络推广方案，并能通过社交媒体进行网络推广；了解网络诊断的基本方法，以及各大搜索引擎竞价广告的规则，会进行网络结构与页面优化。具备热爱科学、实事求是的学风，形成稳定的专业思想和创新意识，有掌握时代风向标、对热点敏感、紧跟热门、走在潮流前沿的意识。具有规范操作的职业素养和良好的职业道德，具有职业责任感和团队精神。</p> <p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 认识网络推广 2. 分析网络推广 3. 使用平台推广工具 4. 熟悉传统网络推广方法 5. 开展新媒体营销 6. 实施社群营销 <p>教学方法与手段：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 案例教学法。教师选用典型案例，组织学生分析并汇报讨论结果。教师在上课过程中运用多媒体技术组织教学，通过图像、动画、视频等演示方式，生动形象地展现知识结构和网络流程，有利于学生对教学内容的理解、记忆和掌握，提高了课堂教学效果。 2. 任务驱动法。每一节课老师都会结合教学网站布置一定的任务，通过各个章节的学习，学生逐步掌握网络营销的方法和技巧。 3. 分组讨论教学法。把学生分为几个小组，执行、讨论并总结老师所布置的任务，或就某个问题从不同层面进行辩论，最后小组得分由教师和其他非参赛小组共同打分决定，做到课程评价主体多样化，使考核体系更公平，更客观。 4. 专家讲座与企业见习。为了开拓学生的视野，了解社会的变化，聘请企业专家、其他学校教师为学生开展讲座。在上课的过程中，穿插着几种教学方法，达到很好的效果，学生反馈优。为了让学生能在开学初就整体了解到自己所学专业的内容，每学期我们都组织学生的企业见习， 					

学生在上课前就能整体把握专业课程的内容。

课程名称	营销渠道运维			开课学期	4
参考学时	64	学分	3.5	考核方式	考试

学生学习目标：

1. 了解有关网络营销环境、熟悉网络营销流程，掌握网络营销基本实质；
2. 掌握网络市场调研的内容与主要方法，以及商情分析等方面的知识；
3. 掌握网络营销过程的产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略和顾客策略等方面的知识
4. 培养学生基本能力（学习能力、语言能力、信息能力、实践能力）、专业能力和发展能力（如公关能力、创新能力、管理能力）等。
5. 培养学生分析问题、解决问题和实际运用的能力。

教学内容：

1. 网络营销基础
2. 网络营销常用方法
3. 网络消费者
4. 网上市场调研
5. 网络商务信息
6. 网络目标市场
7. 网络营销组合策略
8. 网络广告策略
9. 在线客服服务和客户关系管理
10. 网络编辑基础知识

教学方法与手段：

采用讲授法、案例法、任务驱动法、多媒体教学。

1. 教学过程中，要从高职教育的目标出发，了解学生的基础和情况，结合其实际水平和能力，认真指导。

2. 本课程的教学要不断摸索适合高职教育特点的教学方式。采取灵活的教学方法，启发、诱导、因材施教，注意给学生更多的思维活动空间，发挥教与学两方面的积极性，提高教学质量和教学水平。在规定的学时内，保证该标准的贯彻实施。

3. 教学中要结合教学内容的特点，培养学生独立学习的习惯，开动脑筋，努力提高学生的自学能力和创新精神，分析原因，找到解决问题的方法和技巧。

4. 重视学生之间的团结和协作，培养共同解决问题的团队精神。
5. 加强对学生掌握技能的指导，教师要手把手的教，多作示范。
6. 教学中注重行为引导式教学方法的应用。
7. 在规范的前提下，注重对学生所完成电路工艺及整体美观方面的引导。
8. 任课教师根据学生情况及学院条件，可设计相应难度的主题，以达到教学目的。

课程名称	直播销售			开课学期	3
参考学时	64	学分	3.5	考核方式	考试

学生学习目标：

通过对本课程的学习，学生能够熟知直播营销的基本概念和政策，遵守直播平台规则，进行直播营销与运营工作，具备直播营销方案策划、直播人员配置、直播话术、直播间设计、直播选品与规划、直播引流互动、直播数据分析等业务能力。

教学内容：

1. 直播销售概述
2. 选拔与培养主播
3. 打造主播人设
4. 策划直播商品
5. 设计直播销售流程
6. 开展直播销售
7. 直播话术设计
8. 直播间流量解析与粉丝运营
9. 直播复盘与售后跟踪

教学方法与手段：

本课程采用讲授法、讨论法、验证法、视频演示法、案例分析法、实践练习法等教学方法，改变单纯的课堂教学模式，以学生为学习的中心，教师为学习的组织者和工作过程的引导者。

在实训阶段，可以承接合作企业或机构的直播任务，根据任务安排 3-5 名学生组成一个学习小组（直播小组），分配不同的职责，进行协作式学习，共同完成直播任务。教师课前下达任务书，陈述性知识由学生自主学习获得，课堂教学组织以工作过程为引导，并最终形成运营成果。以班级为单位共同观摩评价，还可引入企业导师参与课程学习指导和成果评价。

课程名称	内容策划与编辑		开课学期	3
------	---------	--	------	---

参考学时	64	学分	3.5	考核方式	考试
<p>学生学习目标：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 了解短视频的概念与分类； 2. 了解不同的短视频平台； 3. 掌握短视频策划的方法； 4. 学会制作短视频； 5. 掌握短视频的运营方式； 6. 了解短视频大号的案例； 7. 了解短视频变现的相关内容。 <p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 认识短视频 2. 短视频的策划 3. 短视频拍摄 4. 短视频剪辑 5. 短视频分布 6. 短视频推广和运营 7. 短视频商业变现 8. 综合项目实战——拍摄与制作美食宣传短视频 <p>教学方法与手段：</p> <p>通过多元化教学，把所需掌握的知识点融入短视频营销与运营实训项目，使学生能够更真实地体验和参与到项目的实战流程中。通过案例观摩+教师演示+学生演练，使学生能够更快地掌握短视频营销与运营技能。通过启发引导的授课方式，培养学生的创新思维，促进学生对核心技能的掌握和短视频营销与运营任务的实施。</p>					
课程名称	直播运营			开课学期	4
参考学时	64	学分	3.5	考核方式	考试
<p>学生学习目标：</p> <p>通过本课程的学习，要求学生掌握直播运营的基础知识及通用技能；掌握直播主播人设定位方法与专业主播的养成攻略；掌握直播带货的选品技巧；掌握直播带货的内容策划方法；掌握直播带货的营销策略制定技巧；掌握直播平台规范；学会直播的复盘与总结；掌握直播运营数据分析方法。</p>					

教学内容：

1. 直播前期准备
2. 直播方案的制定
3. 直播成本控制与引流
4. 直播营销活动与脚本策划
5. 直播复盘与数据分析

教学方法与手段：

该课程对教学要求分为了解、理解和掌握三个层次。了解是指对知识有感性的初步认识，能对学习过的知识进行辨认；理解是指对基本概念、基本知识有一定的理性认识，对基本操作能按要求正确地完成，并能解释操作所产生的结果；掌握是指在理解的基础上，能够解决一些简单的、与所学知识相类似的应用问题。

本课程的教学应以能力为本位，贯彻精讲多练的原则，注意培养学生的自学能力、实践能力。在教学模式上，建议采用线上教学+线下实践的模式，将课程教学与实践操作紧密结合。

课程名称	新媒体运营			开课学期	4
参考学时	32	学分	1.5	考核方式	考试

学生学习目标：

本课程主要学习新媒体运营的基本知识、文案策划、自媒体运营、活动运营以及推广、短视频自媒体与音频自媒体运营、用户运营、运营人的通用方法等。通过学习本课程使学生具备创建并运营管理各自媒体平台的能力，成为一名合格的自媒体人，为学生的就业成才多提供一条途径。

教学内容：

1. 新媒体运营基础
2. 新媒体文案创作
3. 热点选题和新媒体编辑工具
4. 新媒体运营模式
5. 今日头条运营与推广
6. 微博运营与推广
7. 微信运营与推广
8. 音频类新媒体运营与推广
9. 短视频与直播类新媒体运营与推广
10. 问答类新媒体运营与推广

11. 社区电商类新媒体运营与推广

12. 新媒体数据分析

13. 综合案例拆解与实训

教学方法与手段:

1. 本课程先基本原理、基本理论的讲述，再设计知识和技能的讲授，由浅入深，循序渐进。

2. 在教学中采用“复习回顾——案例教学（教师演示）——自主学习（学生演练）——学生上机实践（针对学生碰到的具体问题教师再进行讲解）——课堂小结——提示下次预习的内容”的教学方法，同时将课堂搬进计算机基础实验室，即学即用，以取得较好的教学效果。

课程名称	客户服务与管理			开课学期	4
参考学时	64	学分	3.5	考核方式	考试

学生学习目标:

学生通过学习本课程，掌握客户服务与管理的基础知识和基本技能，具备客户服务与管理的能力，树立正确的客户服务职业理念，养成良好的客户服务职业素养。

1. 了解客户服务对企业的影响，掌握客服人员应具备的素质，能树立良好的客户服务意识，开展客服工作，让客户满意。

2. 掌握客户开发与维护的基本方法，具备客户开发与维护的基本能力。

3. 具有敏锐的洞察力，能在客户资源库里快速、准确地寻找目标客户，会运用各种技术手段形成稳定客户并为其提供售后服务。

4. 能认识网络客户服务的优势，运用电子邮件、FAQ、微博等工具进行客户关系管理，提升客户服务质量。

5. 具有规范的职业礼仪和职业习惯，具有较强的语言表达和沟通能力。

教学内容:

1. 客户服务与管理：提升竞争力的有力手段

2. 技术与工具：客户服务与管理的强大支持

3. 客户开发：精准识别目标客户

4. 客户沟通：建立和谐关系的制胜点

5. 客户信息管理：深刻认识与了解客户

6. 客户满意度管理：强化客户认同感的关键举措

7. 客户忠诚管理：提高客户黏性的不二法则

8. 客户投诉管理：减少客企摩擦的有效策略

9. 客户服务策略：提供优质高效服务的要诀

教学方法与手段：

1. 充分挖掘“规范管理，提升质量”等思政元素，积极组织课程思政教育活动，将立德树人贯穿于课程实施全过程。

2. 教师可根据学情尝试多种教学方法，贯彻以学生为中心的教学理念，发挥教师的主导作用，突出学生的主体地位，增强学生的自主学习能力，激发学生学习兴趣。

3. 建议在实施中突出客户开发与维护等内容的实践教学，可采取案例教学、角色扮演（互换）、场景教学等灵活多样的教学组织方式，开展理实一体教学，实现“做中学、做中教”。

4. 将服装仪容、步态步伐、身体语言等商务礼仪内容融入到教学实施中，让学生形成良好的职业素养。

5. 将客户服务规范意识、服务意识和敬业精神的养成融入到相关教学实践活动，使学生在知识和技能的学习中形成良好的职业品质和职业素养。

3. 专业拓展课程

表 7 专业拓展课程教学要求

课程名称	ITMC 电子商务技能			开课学期	3-5
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查
学生学习目标： 1. 战略分析规划知识； 2. 网络营销知识； 3. 财务管理知识； 4. 采购管理知识； 5. 物流配送知识； 6. 仓储与库存管理知识 教学内容： 1. 能力搭建 2. 掌握电商策略组合 3. 提升市场分析能力 4. 培养市场预测能力					

教学方法与手段:

在组织教学过程中,主要采用循序渐进的教学方法、任务驱动法和模拟教学法、互动教学法、演示操作法、团队协作法等方法进行教学。

课程名称	ITMC 市场营销技能			开课学期	3-5
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标:

1. 了解一个企业的真实运作流程;
2. 理解企业成功运营的关键因素;
3. 掌握战略决策、营销管理、财务管理、物流管理以及团队管理相关知识;
4. 掌握沙盘运营的规则及投标、选单规则。

教学内容:

1. 走进市场营销沙盘的世界
2. 市场营销沙盘操作基础
3. 制定经营战略
4. 制定经营战略
5. 实战经营, 模拟对抗赛

教学方法与手段:

1. 循序渐进的教学方法

对学生应该掌握的理论知识,我们遵循由浅入深、由简单到复杂的循序渐进的教学过程。在教学中,我们强调课堂知识学习的重要性,在课堂上将基本原理和方法讲明讲透。学生在学习过程中,能够系统和完整地掌握不多、但够用的基本经济理论。

2. 任务驱动法

每一次课都根据数据刷新后的市场情况进行任务发布,再通过问题引导,提高学生学习市场营销的兴趣。以问题为出发点,围绕问题探讨知识点,通过思考问题→分析问题→解决问题,步步为营,从而有效解决教学难点,这样既加强了学生对理论的理解,同时教会了学生用经济理论思考问题的方法。

3. 模拟教学法、互动教学法

在教学活动中,我们大量采用软件情景模拟教学和互动教学等教学方法。通过把教室演变为社会经济环境,让学生和老师一起融入到经济现象中,把我们自己平时的角色平移到课堂,让学生重新以经济的方式来思考,这种变学生被动学习为主动学习的教学方法,对学生技能的训练

十分有效。

课程名称	短视频与直播电商			开课学期	3-5
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标：

1. 知识目标

- (1) 熟悉短视频与直播及其运营平台，以及私域流量的价值和类型。
- (2) 掌握短视频内容定位、内容策划与拍摄脚本撰写的方法。
- (3) 掌握短视频拍摄与后期剪辑的方法与技巧。
- (4) 掌握选择短视频发布渠道和发布时间、分析短视频运营数据的方法。
- (5) 掌握直播运营团队组建、主播人设打造、选品、预热宣传、直播间搭建、封面图与标题设计、直播脚本撰写和直播活动执行的方法。
- (6) 掌握直播复盘和直播效果数据分析的方法。
- (7) 掌握“短视频+直播”营销闭环构建、引流推广、私域社群构建与运维的方法。

2. 职业技能目标

- (1) 能够进行短视频的内容定位和策划，并撰写短视频拍摄脚本
- (2) 能够进行短视频的拍摄与后期剪辑，创作出高质量的短视频作品。
- (3) 能够选择合适的渠道和时间发布短视频，并学会分析短视频运营数据。
- (4) 能够组建直播运营团队，搭建直播间，打造主播人设。
- (5) 能够进行直播选品和预热宣传，撰写直播脚本，设计直播封面和标题。
- (6) 能够在直播平台上开展具有专业水准的直播活动，培养符合直播行业需求的直播能力。
- (7) 能够构建“短视频+直播”营销闭环，开展引流推广活动。
- (8) 能够构建私域社群，通过社群运维实现流量的反复利用。

3. 职业素养目标

- (1) 具备短视频与直播行业的基本职业道德，热爱工作，虚心学习，勤奋工作，遵守行业法律法规。
- (2) 培养用户思维、流量思维、产品思维、大数据思维等运营思维。
- (3) 养成认真踏实、细心耐心、注重合作、积极上进的工作作风，具有良好的服务意识。
- (4) 讲究工作效率和时间观念，养成良好的书面记录习惯，及时回复用户的各种要求，有重要事项及时进行反馈。
- (5) 保持对短视频行业和直播行业的敏感性，提高沟通协调能力。

(6) 锻炼自学能力和可持续发展能力。

教学内容：

- 1、初识短视频与直播
- 2、短视频内容策划
- 3、短视频的拍摄与剪辑
- 4、短视频的发布与复盘
- 5、直播的策划与执行
- 6、直播复盘与总结
- 7、“短视频+直播”整合运营
- 8、“短视频+直播”运营案例分析

教学方法与手段：

本课程采取“目标驱动，学做合一”的教学模式，以短视频与直播电商运营为教学目标引领整个教学过程，以案例实操为载体培养企业所需的职业能力和职业素养。依托完善的实训条件，让学生在课程实训时，完成真实的短视频与直播电商运营任务，实现学做合一。通过与MCN机构、电子商务企业、直播机构、传统企业建立校企合作关系，为教学提供项目资源，实现实训任务的实战化，提高学生学习的积极性和成就感。

本课程采用讲授法、讨论法、验证法、视频演示法、案例分析法、实践练习法等教学方法，改变单纯的课堂教学模式，以学生为学习的中心，教师为学习的组织者和工作过程的引导者。

在实训阶段，可以承接合作企业或机构的短视频和直播电商运营任务，根据任务安排3-4名学生组成一个学习小组，分配不同的职责，进行协作式学习，共同完成相关任务。教师课前下达任务书，陈述性知识由学生自主学习获得，课堂教学组织以工作过程为引导，并最终形成运营成果。以班级为单位共同观摩评价，还可引入企业导师参与课程学习指导和成果评价。

课程名称	直播销售与主播素养			开课学期	3-5
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标：

熟悉直播销售的基础知识，了解常见的直播平台，学会选拔与培养主播，掌握直播销售的策划、设计与运营。具备直播销售技能，拥有直播销售的策略制定能力，能够针对不同的直播情况制定合适的直播策略，能够在直播后进行复盘和售后跟踪。能够综合利用各种直播手段提高直播效果，拥有一定的实操能力，并能够理性分析数据，提升自我。

教学内容：

1. 直播主播，线上线下销售新“主角”
2. 心态管理，修炼主播强劲内劲
3. 形象管理，塑造主播人设魅力
4. 语言表达，掌握高效沟通的基本功
5. 商品管理，引爆直播销量的制胜点
6. 内容策划，打造优质直播的关键点
7. 营销话术，提高转化率的法宝
8. 灵活救场，维护主播良好口碑
9. 复盘分析，高手主播的进阶攻略
10. 风险防范，提升直播合规意识

教学方法与手段：

针对具体的教学内容和教学过程需要，采用讲授法、引导教学法、课堂讨论法、案例教学法、情境教学法等。

强调工学结合、学以致用。强调工作现场实际环节操作，以职业技能需求细化分析为根据，以满足岗位技能的需求为目标，精心设计专业课程体系，构建仿真模拟教学平台和校企结合的教学环境，推广“行动导向教学法”，使理论教学与案例教学、互动教学和丰富多彩的实训教学相结合，强调学生主动参与、小组协作、应用实习与课堂教学并重的教学方式。

课程名称	消费者心理与行为管理			开课学期	3-5
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标：

1. 要求学生掌握消费者心理学的基本理论，知道这些基本理论在市场营销中的应用价值。
2. 熟悉消费者购买行为的一般特征和购买决策过程，了解不同消费者个体差异对其消费行为的影响。
3. 要求学生熟悉购买动机与消费者需求、消费者行为的关系，掌握购买动机的概念、特点、了解国外购买动机理论的研究状况。
4. 熟悉消费者的知觉、学习与记忆、态度等个性心理因素的特点和规律，从而掌握消费者购买行为的产生，发展和变化的一般规律。
5. 知道各种影响消费者行为的环境因素，如文化、社会因素、群体、家庭和情景因素以及消费者保护

教学内容：

1. 消费者行为分析
2. 购买决策过程
3. 需要和动机
4. 自我和个性
5. 感觉和知觉
6. 学习与记忆
7. 文化环境
8. 社会群体
9. 情境特征

教学方法与手段：

本课程教学方法主要包括六步教学法、直观演示法、案例教学法等。

六步教学法：将实训教学组织分解成收集客户信息——分析客户类型——制定营销方案——实施方案——检查实施效果——评价方案的六步。以学生为主体进行完成相关工作任务的知识、技能、准备等，实现以学生为主体的理实一体教学。

直观演示法：该方法是在理论教学过程中，通过挂图、动画、视频等演示，使学生直观了解。

案例教学法：该教学方法是在理论教学的过程中，收集实际案例为例，讲解方案实施过程，培养解决问题的逻辑思维能力。

小组讨论法：该方法是在理论教学的过程中，对于难点、重点教学内容，采用在教师引导下的小组讨论形式，通过小组讨论，使学生深入理解相关的理论知识和操作要领，并进行细微知识点和操作点的辨析。

课程名称	社群营销与运营			开课学期	3-5
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标：

1. 了解社群的相关概念，；了解社群运营的价值和运营技巧；
2. 具备社群运营的规划和运营策略能力；
3. 能够组建社群团队、发挥社群的优势；
4. 能够有效地开展社群营销与运营的相关活动。

教学内容：

1. 社群营销概述

2. 构建优质社群
3. 社群用户运营
4. 社群活动运营
5. 社群品牌化运营
6. 社群营销推广
7. 社群团队管理
8. 社群商业变现

教学方法与手段：

课程教学的改革以调动学生的积极性为核心。除讲授、提问、学生分析、讨论等常用的方法外，结合课程的特点，探索并完善以启发式教学法为基本形式的方法。

启发式教学法：在教学中特别注重贯彻启发式教学原则，引导学生养成勤于思考、独立思考的习惯。启发式教学不是简单的“提问式”、“讨论式”，而是在教学的每一个环节充分展示会计思维过程，这是启发式教学的核心。将设问答疑贯穿于课堂，活跃学生的思维，提高学生学习的主动性。

课程名称	商品摄影			开课学期	3-5
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标：

1. 了解商品摄影师的基本要求，掌握商品照片的基本要求。
2. 熟悉网店商品摄影器材及其使用方法。
3. 掌握网店商品拍摄的构图与用光方法。
4. 掌握商品视频拍摄的基础知识和手法。
5. 学会服装类、鞋类、箱包类、饰品类、数码类、日用百货类、特色美食类、美容护肤类商品照片及主图视频/详情页视频的拍摄方法与技巧。
6. 掌握商品照片与视频后期制作的方法。

教学内容：

1. 商品摄影必修基础
2. 商品摄影的器材与技法
3. 商品摄影的构图与用光
4. 商品视频的拍摄
5. 服装类商品的拍摄

6. 鞋类商品的拍摄
7. 箱包类商品的拍摄
8. 饰品类商品的拍摄
9. 日用百货类商品的拍摄
10. 数码类商品的拍摄
11. 特色美食类商品的拍摄
12. 美容护肤类商品的拍摄
13. 商品照片与视频后期制作

教学方法与手段：

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。本课程在授课过程中主要采用讲授法、讨论法、实践法、团队协作法等方法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。

课程名称	跨境电子商务实务			开课学期	3-5
参考学时	32	学分	2	考核方式	考查

学生学习目标：

1. 熟悉并学会利用电子商务平台开发外贸客户的基本思路与基本方法，能够掌握客户开发过程中的一些具体处理的技巧及客户跟、客户管理的措施。
2. 掌握跨境电商的基础理论知识，初步具备进行跨境电子商务实务操作的各项专业基本技能。
3. 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。

教学内容：

1. 跨境电子商务认知
2. 跨境电子商务选品
3. 开通跨境电子商务店铺
4. 店铺装修及后台设置
5. 物流管理
6. 刊登商品信息

7. 营销推广

8. 客户服务

教学方法与手段:

本课程将以课堂讲授和案例分析为主要教学组织手段,充分利用多媒体和网络等现代化信息技术辅助教学。为充分调动学生的自主性和创造性,本课程将主要以开放的启发式、案例探讨式教学为主,培养学生追求真理、勇攀科学高峰的责任感和使命感,精益求精的大国工匠精神,科技报国的家国情怀和使命担当。

4、实践性教学环节

表 8 实践性教学环节教学要求

课程名称	短视频创作实训			开课学期	2
参考学时	26	学分	1	考核方式	考查
<p>学生学习目标:</p> <ol style="list-style-type: none">1. 了解短视频的基础知识,掌握短视频的拍摄、剪辑,电商类短视频的制作,抖音、快手等平台的短视频创作方法,以及微电影类短视频创作。2. 具备短视频创意思维,提升具备创作能力。3. 具备短视频的策划和创作能力,能够针对不同要求创作出高质量的短视频。 <p>教学内容:</p> <ol style="list-style-type: none">1. 短视频策划方案实训:创作文案策划;分镜头脚本策划2. 短视频创作实训:素材拍摄、素材选取、视频参数、视频剪辑、音频处理、字幕编辑、视频导出、合规性检查、文件保存;3. 短视频运营实训:运营方案制定;复盘方案制定。 <p>教学方法与手段:</p> <p>专业岗位实训主要通过模拟实验法、项目实训法、任务驱动法、交互式教学等方法。</p> <p>模拟实验法:通过模拟实验来让学生了解实验的操作流程和结果,从而提高实际操作能力;</p> <p>项目实训法:引入企业的真实项目来培养学生的实际操作能力和团队协作能力,让学生在学中做,做中学。</p> <p>交互式教学法:让学生参与其中,通过小组讨论、分享、案例分析等方式达到实训目的。</p>					
课程名称	网络主播实训			开课学期	3

参考学时	26	学分	1	考核方式	考查
<p>学生学习目标：</p> <p>通过专业、详实的播音主持领域教学，让学生全方位、无死角的接触直播行业，提升参与学生的语言、仪态的专业性和规范性，锻炼参与学生的表演能力、表达能力、临场应变能力和互动性，使舞台主持与新媒体头部直播有机融合，让新生代主播逐步适应和改变观众认知，转变固化思维，打造头部主播标准化逐步提升直播行业质量。。</p> <p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 主播职业素养与道德规范实训 2. 直播技巧与互动能力提升实训 3. 内容创作与策划能力培养实训 4. 数据分析与优化策略制定实训 5. 合作与品牌建设能力拓展实训 6. 法律法规及行业趋势解读实训 <p>教学方法与手段：</p> <p>专业综合实训主要通过模拟实验法、项目实训法、任务驱动法、交互式教学等方法。</p> <p>模拟实验法：通过模拟实训来让学生了解实验的操作流程和结果，从而提高实际操作能力；</p> <p>项目实训法：引入企业的真实项目来培养学生的实际操作能力和团队协作能力，让学生在学中做，做中学。</p> <p>交互式教学法：让学生参与其中，通过小组讨论、分享、案例分析等方式达到实训目的。</p>					
课程名称	网络营销理论与实务实训			开课学期	4
参考学时	26	学分	1	考核方式	考查
<p>学生学习目标：</p> <p>专业综合实训主要是考察学生的网络营销理论与实务能力，通过本综合实训的目的是让学生具备网络营销的各项专业能力，包括网络市场调研、网络零售平台营销、企业官方品牌营销、网络广告运营、搜索引擎营销、新媒体营销、网络口碑营销、网络营销策划与效果评估等能力，最终达到具备网络营销、策划工作目标。</p> <p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 网络市场调研实训 2. 网络零售平台营销实训 3. 搜索引擎营销实训 					

4. 新媒体营销实训

5. 网络营销策划实训

教学方法与手段：

专业综合实训主要通过模拟实验法、项目实训法、任务驱动法、交互式教学等方法。

模拟实验法：通过模拟实验来让学生了解实验的操作流程和结果，从而提高实际操作能力；

项目实训法：引入企业的真实项目来培养学生的实际操作能力和团队协作能力，让学生在学中做，做中学。

交互式教学法：让学生参与其中，通过小组讨论、分享、案例分析等方式达到实训目的。

课程名称	岗位实习			开课学期	6
参考学时	576	学分	24	考核方式	考查

学生学习目标：

岗位实习使学生了解社会，接触实际，巩固专业理论知识。提高实际操作技能，达到教育与实践相结合的目的。培养学生综合职业能力和工作能力，培养学生调查研究能力。

教学内容：

根据企业岗位进行实操

教学方法与手段：

企业岗位实践

（三）课程思政要求

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚持以立德树人为核心，把学生思想政治教育工作贯穿和体现在教育教学全过程，全面落实全员育人、全程育人、全方位育人要求。遵循思想政治工作规律、遵循教书育人规律、遵循学生成长规律，因事而化、因时而进、因势而新，以思想政治课程为核心，突出发挥主导作用，以其他课程的“课程思政”为基础，实现思政课程与课程思政的同向同行。

在课程思政实施过程中建议围绕着“意识、精神、素养、态度、能力”五个维度进行规划，根据课程性质、类型和开设阶段进行递进式培养。鼓励任课教师，在课程教学过程中，对标企业岗位对人才提出的具体要求，深度挖掘企业大师、劳模的典型案列，丰富课程思政教育资源库，凝练课程思政主线。以教学任务为载体，优化课程思政内容供给，实施思政主线贯穿始终、按任务特点融入思政元

素的任务驱动教学。

公共基础课程：要重点提高学生思想道德修养、人文素质、科学精神、宪法法治意识、国家安全意识和认知能力的课程，注重在潜移默化中坚定学生理想信念、厚植爱国主义情怀、加强品德修养、增长知识见识、培养奋斗精神，提升学生综合素质。

专业基础课程：要根据专业的特色和优势，深入研究专业的育人目标，深度挖掘提炼专业知识体系中所蕴含的思想价值和精神内涵，科学合理拓展专业课程的广度、深度和温度，从课程所涉专业、行业、国家、国际、文化、历史等角度，增加课程的知识性、人文性，提升引领性、时代性和开放性。

专业核心课程：要注重学思结合、知行统一，增强学生勇于探索的创新精神、善于解决问题的实践能力，要注重让学生“敢闯会创”，在亲身参与中增强创新精神、创造意识和创业能力。

专业拓展课程：要注重教育和引导学生弘扬劳动精神，将“读万卷书”与“行万里路”相结合，扎根中国大地了解国情民情，在实践中增长智慧才干，在艰苦奋斗中锤炼意志品质。

课程教学过程中应突出培养学生遵纪守法、遵规守纪、严于律己、尊老爱幼的意识，吃苦耐劳、精益求精的工匠精神、劳模精神、劳动精神；诚实守信、严谨认真、理性思维的职业素养；爱岗敬业、踏实肯干的工作态度，守法合规的法治思维，责任担当的邮政精神，规范操作的规范意识，勇于创新创新意识，以及质量管理、团结协作的能力等，充分发挥课程思政协同和支撑作用。

七、教学进程总体安排

（一）教学活动时间安排表（按周安排）

表 9 教学活动时间安排表

学年	学期	课堂 教学	考 试	入学教 育、军 训	运动会 及技能 赛	实践性教育环节				假 日 及 机 动	小 计
						专 项 实 训	岗 位 实 习	毕 业 设 计	毕 业 教 育		
一	1	14	1	3	1					1	20

	2	16	1		1	1				1	20
二	3	16	1		1	1				1	20
	4	16	1		1	1				1	20
三	5	5	1			1	13				20
	6						11	6	1	2	20
合计		67	5	3	4	4	24	6	1	6	120

(周次设置根据专业教学需要)

(二) 课程学时比例表

本专业总学分为 130 。课时总数为 2602 学时，其中公共课程 944 学时，约占总学时 36.28% ，实践教学 1500 学时，约占总学时 57.65% ，选修课程 289 学时，约占总学时 11.11% 。

表 10 课程学时比例表

课程类别	课程子类	课程性质	学分数	学时数			学时百分比 (%)
				理论	实践	总学时	
公共基础课程	思政课程	必修+选修	10	170	16	186	7.17%
	通识课程	必修	31	300	362	662	25.44%
		任选	6	96	0	96	3.69%
	小计			47	566	378	944
专业(技能)课程	专业基础课程	必修	14.5	180	108	288	11.07%
	专业核心课程	必修	20.5	260	124	384	14.76%
	专业拓展课程	专选	12	96	96	192	7.38%
	实践性教育环节	必修	34	0	794	794	30.51%
	小计			83	536	1122	1658
合计			130	1102	1500	2602	100%

(三) 教学进程安排表

表 11 教学进程安排表

课程类别	课程子类	课程性质	序号	课程编码	课程名称	课程类型	学分	学时数					考核方式	各学期周学时分配						备注
								总学时	理论教学	课程实训	专项实训	实习		第一学年		第二学年		第三学年		
														一	二	三	四	五	六	
公共基础课程	思想政治课程	必修	1	G2023001	思想道德与法治	理论+实践	3	48	38	10			考查	4						
			2	G2023002	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	理论+实践	2	32	26	6			考查		2					
			3	G2023003	习近平新时代中国特色社会主义思想概论（一）	纯理论	1.5	24	24				考查	2						
			4	G2023004	习近平新时代中国特色社会主义思想概论（二）	纯理论	1.5	24	24				考查		2					
			5	G2020001	形势与政策（一）	纯理论	0.2	8	8				考查	2						
			6	G2020002	形势与政策（二）	纯理论	0.2	8	8				考查		2					
			7	G2020003	形势与政策（三）	纯理论	0.2	8	8				考查			2				
			8	G2020004	形势与政策（四）	纯理论	0.2	8	8				考查				2			
			9	G2020007	形势与政策（五）	纯理论	0.2	8	8				考查					2		
		小计							9	168	152	16			8	6	2	2	2	
		选择性必修课			1	G2023030	中华优秀传统文化	纯理论	1	18	18				考查					
2	G2024001				党史	纯理论	1	18	18				考查				2			

通识课程		3	G2024002	新中国史	纯理论	1	18	18				考查							
		4	G2024003	改革开放史	纯理论	1	18	18				考查							
		5	G2024004	社会主义发展史	纯理论	1	18	18				考查							
	小计					1	18	18								2			
	必修	1	G2024005	体育（一）	理论+实践	1.5	26	2	24			考查	2						
		2	G2023010	体育（二）	理论+实践	2	32	4	28			考查		2					
		3	G2023011	体育（三）	理论+实践	2	32	4	28			考查			2				
		4	G2024006	体育（四）	理论+实践	1	24	2	22			考查				2			
		5	G2021002	大学生心理健康教育	理论+实践	1	16	16				考查		2					
		6	G2024007	军事理论	纯理论	2	36	36				考查	3						
		7	G2024008	军事技能	纯实践	2	168		168			考查							21天
		8	G2023016	大学英语（一）	理论+实践	4	64	48	16			考试	4						
		9	G2023017	大学英语（二）	理论+实践	4	64	48	16			考试		4					
		10	G2024009	信息技术	理论+实践	2.5	48	16	32			考查		3					
		11	G2024010	劳动教育（一）	纯理论	0.5	8	8				考查	2						
		12	G2024010	劳动教育（二）	纯理论	0.5	8	8				考查		2					
		13	G2024012	大学语文	理论+实践	2.5	48	40	8			考试	3						
		14	G2023023	公共艺术	理论+实践	2	32	16	16			考查		2					
15		G2023024	创新创业教育基础	理论+实践	1	16	12	4			考查		2						
16	G2024013	职业发展与就业指导(一)	理论	0.5	8	8				考查	2								
17		职业发展与就业指导(二)	理论	1	16	16							2						
18		国家安全教育	理论	1	16	16				考查			2						

		小计				31	662	300	362				16	17	6	2				
		任选	1		人文素养与职业素养培育类	纯理论	1.5	24	24				考查							
			2		自然科学与科学精神培育类	纯理论	1.5	24	24				考查							
			3		体育竞技与安全健康教育类	纯理论	1.5	24	24				考查							
			4		创新创业与职业技能培育类	纯理论	1.5	24	24				考查		2	2	2	2		
		小计（不低于 96 学时，6 学分）					6	96	96						2	2	2	2		
		公共基础课程合计					47	944	566	378				24	25	10	8	4		
		专业 (技 能)课 程	专业 基础 课	必修	1	A2022016	电子商务基础	理论+实践	2.5	48	32	16			考试	4				
					2	A2018050	市场营销	理论+实践	2.5	48	32	16			考试		3			
					3	A2024080	财税基础	理论+实践	2.5	48	32	16			考查			3		
4	A2024006				零售基础	理论+实践	2.5	48	32	16			考试			3				
5	A2024081				商品拍摄与素材编辑	理论+实践	1.5	32	16	16			考查			2				
6	510158				电子商务法规	理论+实践	1.5	32	16	16			考查	2						
7	A2024078				商务数据分析与应用	理论+实践	1.5	32	20	12			考查				2			
小计					14.5	288	180	108				6	3	8	2					
专业 核心 课	必修		1	A2024082	网络推广	理论+实践	3.5	64	44	20			考试		4					
			2	A2024083	营销渠道运维	理论+实践	3.5	64	44	20			考试				4			
			3	A2024084	直播销售	理论+实践	3.5	64	44	20			考试			4				
			4	A2024085	内容策划与编辑	理论+实践	3.5	32	20	12			考试			4				
			5	A2024086	直播运营	理论+实践	3.5	64	44	20			考试				4			
		6	A2024087	新媒体运营	理论+实践	1.5	32	20	12			考试				2				
		7	A2024088	客户服务与管理	理论+实践	3.5	64	44	20			考试				4				
小计					22.5	384	260	124					4	8	14					

专业拓展课	选修	1	A2021005	ITMC 电子商务技能	理论+实践	2	32	16	16			考查								
		2	A2021016	ITMC 市场营销技能	理论+实践	2	32	16	16			考查								
		3	A2023042	短视频与直播电商	理论+实践	2	32	16	16			考查								
		4	A2024104	直播销售与主播素养	理论+实践	2	32	16	16			考查								
		5	A2024015	消费者心理与行为管理	理论+实践	2	32	16	16			考查								
		6	A2024105	社群营销与运营	理论+实践	2	32	16	16			考查								
		7	A2024106	商品摄影	理论+实践	2	32	16	16			考查								
		8	A2024107	跨境电子商务实务	理论+实践	2	32	16	16			考查								
	小计					12	192	96	96						2	2	8			
实践性教学环节	必修	1	AZBSX01	短视频创作实训	纯实践	1	26			26				26						
		2	AZBSX02	网络主播实训	纯实践	1	26			26					26					
		3	AZBSX03	网络营销理论与实务实训	纯实践	1	26			26						26				
		4	G2022006	岗位实习	纯实践	24	576				576									
		5	ADSBYSJ	毕业设计（6周）	纯实践	6	120				120									
		6	ADSBYJY	毕业教育（1周）	纯实践	1	20				20									
	小计					34	794			218	576			26	26	26				
专业（技能）课程合计					83	1658	536	328	218	576		6	33	44	44	8				
全程合计					130	2602	1102	706	218	576		30	58	54	52	12				

八、实施保障

(一) 师资队伍

1. 本专业专任教师

本专业有专任教师 15 名，是一支素质优良、结构合理的“双师素质型”教学团队，教师具有丰富的理论教学和一线工作经验；治学严谨，执教能力较强，教学效果良好，具有较强的科研能力。还有多名企业的兼职教师。

表 12 专业专任教师情况一览表

序号	姓名	性别	学历	学位	专业技术职务	职业资格	是否双师型	拟任课程
1	傅妍馥	女	本科	学士	副教授	高级电子商务师、高级互联网营销师	是	电子商务基础
2	唐菁菁	女	研究生	硕士	助教	无	是	网络推广
3	陈媛	女	研究生	硕士	助教	无	否	新媒体运营
4	郑敏	女	研究生	硕士	助教	无	否	财税基础
5	李书德	男	本科	学士	助教	无	否	营销渠道运维/ 商务数据分析与应用
6	王佳炜	男	本科	学士	助教	无	否	内容策划与编辑
7	杨凯雯	女	本科	学士	助教	企业人力资源师(三级)、 电子商务师(三级)	否	直播运营/市场营销
8	徐梦沅	女	本科	学士	助教	无	否	商品拍摄与素材编辑/短视频与直播电商
9	王赛威	男	研究生	硕士	助教	无	否	电子商务法律法规

2. 本专业兼职教师

福州天宏创世科技有限公司的直播电商推广部总监；中商红翼福建分公司的 B2B 新签事业部总监；福建富民云咖信息有限公司电商运营事业部总监；可观地产的销售部经理；福建榕垦信息有限公司的电商增值事务部副总监等 5 名员工参与了电子商务专业课程设置和专项实训、跟岗实习和顶岗实习的实践指导工作，他们能根据社会需求传授学生有关知识。

表 13 专业兼职教师情况一览表

序号	姓名	性别	学历	学位	专业技术职务	职业资格	所在单位	拟任课程	序号
1	陈斯义	男	本科	学士	无	中级	福建宏升兄弟食品有限公司	短视频与直播电商	1
2	林如新	男	本科	学士	无	中级	福建宏升兄弟食品有限公司	短视频与直播电商	2
3	郑宇莹	女	本科	学士	无	中级	百胜（福州）餐饮有限公司	短视频与直播电商	3
4	王孟冰	女	本科	学士	无	中级	福州贝超电子商务有限公司	网络营销实训	4
5	陈静	女	本科	学士	无	中级	福州贝超电子商务有限公司	网店运营实训	5

（二）教学设施

1.校内实训基地

教学设施满足本专业人才培养实施需要，配有校内电子商务专业实训室及校外实训基地，实训室的面积、设施等都符合国家相关专业实训教学建设的标准并设有专门的企业电商门店展示区。信息化条件保障应能满足专业建设、教学管理、信息化教学和学生自主学习需要。

表 14 校内实训设备情况一览表

序号	实验实训基地（室）名称	实验实训室功能（承担课程与实训实习项目）	面积、主要实训设备名称及台套数要求	工位数（个）	对应课程
1	专业智慧教室	虚拟仿真	102 平、智慧大屏、高清摄像头等	56	《互联网产品开发》、《社群运营》
2	企业模拟经营沙盘室	企业模拟经营	110 平、沙盘	48	《ITMC 市场营销技能》《ITMC 电子商务技能》
3	商务谈判实训室	营销模块实训	68 平、谈判桌	50	《消费者心理与行为管理》

4	财经商贸综合实训室 (1) (2) (3) (4)	虚拟仿真、数据分析	400平、计算机及桌椅 198套	240	《视觉营销设计》、 《数据化运营》
5	直播实训室	直播实践	80平、直播灯、直播 架等	15	《网店运营》、《短 视频与直播电商》
6	摄影摄像实训室	商品拍摄	40平、摄影灯、摄影 商品台等	20	《商品拍摄》/《网 店运营》
7	短视频创业实训室	短视频剪辑、视觉营销设计	160平、翻盖式电脑、 智慧大屏等	64	《数据化运营》、 《短视频与直播 电商》、《视频剪 辑》
8	短视频实战实训室	短视频拍摄与剪辑、电商直播	102平、计算机及桌椅 9套、摄像全套设备	25	《短视频与直播 电商》、《视频剪 辑》

近3年内拟再建设1间校内实训室，同时配置2套专业教学软件。具体实训需求如下：

实训室名称	预计建成年份	功能	软硬件
网络营销与直播电商 实训室	2024年	对接真实职业场景或工作情 境，在校内进行直播销售与 运营等项目	网络营销与直播电商相 关的实训平台

2. 校外实训基地

(1) 现有校外实训基地情况

序号	校外实训基地名称	地点	基地功能	使用学期
1	众事达(福建)信息技术 股份有限公司	众事达(福建)信息 技术股份有限公司	网店运营、客服管理	第1-6 学期
2	福建可观房地产经纪有 限公司	福建可观房地产经 纪有限公司	网络营销、客服管理	第1-6 学期
3	安踏(中国)有限公司	安踏(中国)有限公 司	零售门店运营、客服管理	第1-6 学期
4	福建富民云咖信息科技 有限公司	福建富民云咖信息 科技有限公司	数据化运营、视频带货	第1-6 学期
5	中商红翼科技(杭州)有 限公司福建分公司	中商红翼科技(杭 州)有限公司福建分	短视频及直播带货	第1-6

		公司		学期
6	福州天宏创世科技有限公司	福州天宏创世科技有限公司	短视频及直播带货	第 1-6 学期

(2) 校外实训基地建设需求

未来 3 年内,拟再增加相对固定的校外实践基地 3-5 家,争取与行业中有一定知名度的电商直播公司达成合作协议,共同搭建校企合作实践基地。

(三) 教学资源

对教材选用、图书文献配备、数字资源配备等提出有关要求。

1. 教材选择与建设

本专业教材应选用高职优秀教材,包括各类精品教材、规划教材等。同时鼓励专业老师、行业专家共同参与教材的选用的编撰。目前本专业有多位教师参与主编或编写高职教材。

2. 图书文献配备基本要求

应能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要,专业图书文献包括能反映金融专业教学和金融行业企业发展的新制度、新法规、新业务等的图书资料和电子杂志等。

3. 数字资源配备

本专业大部分职业基础课和职业技能课都已建立 moodle 教学平台或慕课平台,实行较为畅通的网络教学条件。课程资源主要包括:课程说明;课程教案及教学设计方案;授课课件(PPT);教学案例和视频材料;实训操作指导手册;课程标准实训题库、案例库、习题集、录像、微课等互动性强的教学资料,教学形式实现了图、文、声、像并茂。扩大了课堂信息量,有效提高了教学质量;同时结合开放教育的相关网络课程教学资源进行整合使用;鼓励教师充分开发网络教学资源,利用媒体数据库:电子邮件;QQ 交流平台;BBS 讨论,增强学生学习的方便性。

(四) 校企合作

我们积极引进多家企业,并邀请企业参与学院教育教学改革,多种方式参与学校专业规划、教材开发、教学设计、课程设置、实习实训,促进企业需求融入人才培养环节。推行面向企业真实生产环境的任务式培养模式,争取由企业参与人才培养方案的制定。鼓励企业依托学院设立产业学院和企业工作室、实验室、创新基地、实践基地。校企育人“双重主体”,学生学徒“双重身份”,学校、企业和学生三方权利义务关系明晰。

校外实习实训基地建设是加强和保证实践性教学环节质量的重要因素。在院、系领导的大力支持下,根据校内实训基地情况统筹规划,通过多种渠道积极与企业接触,多方寻找合

作机会，做到产教融合。

表 16 校企合作一览表

序号	合作企业名称	实训项目
1	众事达（福建）信息技术股份有限公司	网店运营、客服管理
2	福建可观房地产经纪有限公司	网络营销、客服管理
3	安踏(中国)有限公司	零售门店运营、客服管理
4	福建富民云咖信息科技有限公司	数据化运营、视频带货
5	中商红翼科技（杭州）有限公司福建分公司	直播带货
6	福州宏升兄弟科技有限公司	短视频及直播带货

（五）教学方法

强调以教师为主导，以学生为主体，采用理论与实践紧密结合的教学方法或组织形式，如项目教学、角色扮演、案例教学和模拟教学等；合理安排专业课程的实训环节，实现仿真模拟操作、“课程进企业”与“企业进课堂”等多样化实训教学方式；注重教育信息化实践，利用多媒体、微课等信息化手段进行教学辅导。

（六）教学评价

采用“过程与结果”并重的考核方式，设计“形成性评价”与“终结性评价”相结合的学习效果评价指标体系，评价内容包括学生的知识、技能与态度，以突出学生的职业精神、职业能力和素质的结合。考核实行百分制，其中：形成性评价占 30%；终结性评价占 70%。考核比重表如下：

表 1 教学评价表

名称	形成性评价 30 %			终结性评价 70 %		总分
	学生自 评	组内 互评	教师 评价	专业能力 笔试+实战	理论知识	
考核 比例	5%	10%	15%	40%	30%	100
考核 方式	考试；考查；实战					

按照评价指标体系的要求，对学生的学习过程进行过程评价和结果评价，突出阶段评价、

目标评价、理论与实践一体化评价，具体评价标准考核如下：

1、过程性考核主要包括：课堂出勤率，学习态度、课堂表现、团队合作、小组项目作业完成情况等，内容见表一所示。

2、终结性考核主要包括：基本职业技能考核和理论考试两部分，内容见表所示。

表2 教学评价分值表

过程性评价内容	分值	终结性评价内容	分值	总分
1. 课堂出勤率	5	1. 专业能力考核	40	45
2. 学习态度	5	2. 专业知识考试	30	35
3. 课题表现	5			5
4. 作业完成情况	10			10
5. 团队协作情况	5			5
小计	30		70	
合计				100

（七）质量管理

对专业人才培养的质量管理提出要求。

1. 健全教学管理与质量监控制度

制定一系列的教学管理规章制度及教学文件，如《教学检查制度》、《教师业务考核办法》、《听课制度》、《实验教学管理制度》等，让教学过程有章可依。坚持教学质量评估与督导检查工作，主要活动有：项目教学成果企业验收制度；教学例会制度；教学督导制度；课程评估；教师讲课比赛；教学观摩和评教评学活动；新生素质调查，毕业生质量跟踪调查等。

2. 加强教学质量监控

调整和优化教学质量监控组织，强化教学质量监控。对教案、授课、实验、作业批改、辅导答疑、命题阅卷教学见习、教学实习、社会调查与实践等教学管理进行全程、全方位监控。通过问卷调查、座谈会、教学督导、学生考试成绩分析等多种渠道，了解教学工作信息，并将信息整理后反馈给有关单位、部门及相关个人，及时进行整改。

3. 建立完善的毕业生反馈制度

继续加强毕业生的跟踪，及时了解企业的反馈。开展毕业生质量跟踪调查的内容包括：毕业生在工作单位的思想品德表现和敬业精神；毕业生的工作态度、工作能力和创新能力；各专业教学计划与课程设置的适应性；毕业生对学校教学与管理工作的意见和建议；用人单位对学校办学的意见和建议；先进典型事例与材料；对社会的贡献等内容。

九、毕业要求

本专业学生必须至少满足以下基本条件方能毕业：

1. 修满 130 学分（其中：公共基础课程47学分，专业课程83学分）；
2. 修得学工处（团委）组织实施的第二课堂总分 \geq 18 分；
3. 获得一本及以上与本专业相关的职业资格证书（含“1+X”证书）或“行业上岗证”（各专业需与职业面向列出的职业资格证相对应）。
4. 计算机应用能力：获得全国计算机等级考试一级合格证书，或通过学校组织的计算机应用能力测试。
5. 体质测试达标。
6. 完成规定的岗位和毕业实习。

表 17 电子商务、网络营销与直播电商专业相关职业资格证书

序号	职业资格（证书）名称	发 证 单 位	等级
1	1+X 网店运营推广职业技能等级证书	北京鸿科经纬有限公司	中级
2	1+X 社交电商运营职业技能等级证书	中联教育集团	中级
3	photoshop 图形图像专项职业等级证书	职业技能鉴定指导中心	中级
4	直播电商运营专员职业等级证书	福建省互联网零售行业协会	中级