

广东创新科技职业学院·中职部

2021 级电子商务专业人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称：电子商务

专业代码：730701

二、入学要求

初中毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限

基本修业年限3年，最长修业年限5年。

四、职业面向

表1 职业面向一览表

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)	职业技能 等级证书	行业企业标准 和证书举例
财经商贸大 类 (73)	电子商务 (730701)	互联网零售 F5292	其他商业、服 务业人员 4-99-00 (GBM 4-90)	网络营销方向：客服、 市场营销、销售员、网 站编辑、新媒体运营、 电话客服、网络推广、 网络营销策划	普通话水平测 试等级证书、 电子商务师 (初级)	全国计算机MS office一级证书、 1+数据分析证书、 1+网店运营证书。
财经商贸大 类 (73)	电子商务 (730701)	互联网零售 F5292	其他商业、服 务业人员 4-99-00 (GBM 4-90)	网店美工方向：设计 师、网店美工、淘宝美 工、淘宝店铺设计	全国计算机 Photoshop一 级证书、初级 网页设计	电子商务设计师 (软考)

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业坚持培养思想政治坚定、德技并修、全面发展的中职生、努力培养适应粤港澳大湾区区域经济发展特别是东莞市电子商务行业发展需要、具有正确

的世界观、人生观和价值观、具备一定的国际视野、创新意识、创业精神,掌握本专业知识和技术技能、培养具有良好的职业道德和职业素质、掌握必要的文化基础知识和专业技能、既熟悉现代商务运作、又熟悉掌握计算机信息技术、具备较强的网店美工设计、网络编辑、网站推广、网络营销策划等技能、能自主创业或从事电子商务相关岗位的中等应用型技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应具备的素质、知识和能力要求如下：

1. 素质目标

- （1） 具有较强的服务意识、较强的口头表达能力、网络沟通能力；
 - （2） 具有自主学习和继续学习能力、较强的工作执行力；
 - （3） 具有熟练使用计算机进行数据搜集和整理的能力；
 - （4） 具有团队合作精神、责任意识、法律意识和诚信意识、能够较好地与他人合作；
 - （5） 具有初步的分析问题和解决问题的能力、具有创新创业意识；
 - （6） 热爱电子商务专业、洞悉电子商务行业发展、饱含工作热情；
 - （7） 树立诚实守信的电商意识、自觉维护互联网良好的应用环境；
 - （8） 具有开放分享、开拓进取、勇于创新、吃苦耐劳、不屈不挠的精神；
 - （9） 具有良好的语言表达能力、熟悉网络礼仪、善于沟通组织、团结协作；
- 具有强烈的责任心、事业心和社会责任感。

2. 知识目标

- （1） 能理解电子商务、市场营销等基本知识和基本方法；
- （2） 能熟练掌握企业市场营销中战略与策略的主要内容；

- (3) 能够理解并掌握计算机应用基础知识、Internet 应用基础知识;
- (4) 能够理解并掌握客服工作的基本知识。
- (5) 能熟悉并掌握企业主要的市场营销活动内容;
- (6) 能熟练运用市场营销活动的基本原理和基本技能;
- (7) 能根据企业具体经济环境、经营目标设计开展市场营销活动。

3. 能力目标

(1) 网络营销方向

- ①具有网络消费行为分析、网络市场调研、市场细分的能力;
- ②具有网络商务信息搜集与处理、网络文案写作的能力;
- ③具有网络活动策划、使用网络推广工具进行网络推广的能力;
- ④具有良好的沟通、语言表达的能力;
- ⑤具有客户服务意识、有亲和力和良好的沟通与表达能力;
- ⑥具备良好的综合素质、独立处理业务的能力;
- ⑦具有高度的责任心和敬业精神、工作认真细致严谨。

(2) 网店美工方向

- ①具有建立与维护电子商务网站的能力;
- ②具有网页制作能力、网络编辑能力;
- ③具有良好的团队合作精神和高度的责任感、有创新精神、保证工作质量;
- ④具有良好的沟通能力、善于对设计的表达以及团队协作精神;
- ⑤具有良好的创意思维和理解能力; 善于与人沟通、良好的团队合作精神和高度的责任感。

六、课程设置及要求

（一）公共基础课程

1. 必修课程

表2 公共基础必修课程一览表

序号	课程名称	主要内容和教学要求	基本学分	基本学时
1-4	中国特色社会主义	依据《中等职业学校中国特色社会主义教学大纲》开设	2	36
	心理健康与职业生涯	依据《中等职业学校心理健康与职业生涯教学大纲》开设	2	36
	哲学与人生	依据《中等职业学校哲学与人生教学大纲》开设	2	36
	职业道德与法治	依据《中等职业学校职业道德与法治教学大纲》开设	2	36
5	语文	依据《中等职业学校语文教学大纲》开设	11	198
6	数学	依据《中等职业学校数学教学大纲》开设	8	144
7	英语	依据《中等职业学校英语教学大纲》开设	8	144
8	体育与健康	依据《中等职业学校体育与健康教学大纲》开设	10	180
9	信息技术	依据《中等职业学校信息技术教学大纲》开设	6	108
10	历史	依据《中等职业学校历史教学大纲》开设	4	72
11	劳动教育	依据国家有关规定开设	2	36
12	国家安全教育	依据国家有关规定开设	1	18
13	国防教育（军事技能训练）	依据国家有关规定开设	1	30

2. 选修课程

表3 公共选修课程一览表

序号	课程名称	主要内容和教学要求	基本学分	基本学时
1	入学教育和就业指导	根据学校统一安排和专业的职业面向而定	2	36
2	第二课堂	第二课堂包括技能类、竞赛类、文艺类、文学类、创新教育等。	10	180

（二）专业（技能）课程

1. 必修课程

表4 专业必修课程一览表

序号	课程名称	课程目标	主要内容和教学要求	备注
1	电 子 商 务 基础	通过电子商务基础这门课程的学习、让同学们掌握电子商务的主要交易流程、能应用电子商务平台进行网上商店的搭建和日常商务交易处理。并且可以组织同学们考取电子商务师（初级）证书。	了解电子商务相关的法律法规、行业政策和网络安全常识；了解网络零售市场的基本特点、电子商务 B2B、B2C、C2C 等典型电子商务运营模式；掌握电子商务的主要交易流程、能进行网络商情信息的处理加工；熟悉网上银行和第三方支付平台业务。	专业 基础 课程
2	市 场 营 销 基础	通过市场营销基础这门课程的学习、主要让学生学习营销人员针对市场开展经营活动、销售行为的过程。并且可以引导学生进行模拟市场、参加广东省职业院校技能大赛互联网营销直播竞赛（省赛）、闯越杯直播销售员竞赛（职工组、学生组）。	市场营销这门课程是组织为了自身及利益相关者的利益而创造、沟通、传播和传递客户价值、为顾客、客户、合作伙伴以及整个社会带来经济价值的活动、过程和体系。通过本课程学习、使学生系统掌握市场营销的基本理论、基本知识、学会利用网络进行市场信息收集和企业形象宣传、可以成功开展市场营销、培养学生的动手能力。	
3	图 像 设 计 基础	通过市场营销基础这门课程的学习、着重于对学生实际应用能力的培养、将职业场景引入课堂教学、让学生提前进入工作角色、达到学习的目的。并且可以组织学生报考全国计算机 Photoshop 一级证书。	采用项目教学法、主要是认识 Photoshop CS6、使用选区、绘制和编辑图像、使用图层、图层的高级操作、使用文字、蒙版与通道、使用滤镜、矢量工具和路径、调整图像颜色、使用 3D、使用动作与输出等基础知识进行了讲解并且安排了综合案例内容、以进一步提高学生对该软件的应用能力。	
4	商 品 拍 摄 基础	使学生了解各种摄影设备、了解摄影造型规律与原理、掌握各种摄影实践的方法、培养学生进行摄影创作的能力。	掌握摄影的基本理论并熟练运用照相机拍摄人像摄影、广告摄影、风光旅游摄影等、为专业教学搭建良好的摄影平台。	
5	客 户 关 系 管理	要求学生在学习客户关系管理理论的同时、掌握客户组合分析、客户信息库构建、客户周期管理的方法和思路、设计客户价值、管理客户周期的能力。通过开展打字比赛、让学生积极主动进行打字训练、为学生将来从事客服岗位工作奠定了基础。	教学内容主要涉及客服工作的基本知识、以及需要学习的顾客购买心理学等知识；实战内容、主要讲解顾客在售前流程、售中流程和售后流程中所需要的服务引导、从而引出客服售前工作、售中工作和售后工作的具体操作步骤以及应对技巧。同时、还会讲解数据指标对客服工作的检验与考察；以及客服工作的维护内容、讲解客户关系的维护和客服管理的技巧。	专 业 核 心 课程

6	消费心理与行为分析	培养学生具有分析、判断和总结能力；初步具备影响他人与感召他人的能力、能做让顾客基本满意的销售顾问等。	主要包括：消费者需求与购买动机、消费者对商品认识与感情过程、顾客气质与性格因素、消费者购买行为过程与实现、影响消费者购买行为的外部因素等。能把握消费者在消费活动中的心理现象与行为规律、掌握影响顾客购买行为的外部因素、分析与判断消费者需求。	
7	网络营销与推广	本课程的任务是学习网络营销的基本知识、熟悉网络营销流程、掌握网络市场调研的内容与主要方法。并且可以组织学生参加网络营销方案大赛。	运用网络营销过程中的产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略和顾客策略等方面的知识、培养利用网络工具开展市场调研、收集处理商务信息、撰写商务报告以及网络营销策略综合运用能力。	
8	电子商务物流	了解电子商务物流中、仓储配送的工作职责；掌握仓储管理和配送系统的操作方法、能对客户的网络订单进行处理；。	能按照安全规范、熟练使用各种包装设备、准确迅速地完成物品的包装、封装等基本操作；能对单据进行管理与跟踪、合理安排退换货流程。	
9	网店运营与管理	本课程是以淘宝网开设网店为核心、逐步展开知识、从建网、营销、推广全方位介绍网店的经营策略等内容。本课程旨在帮助企业和社会培育优质的电子商务运营与推广人才。并且可以组织学生报考1+网店运营证书。	教学内容具体分为基础知识、开店准备、网店日常运营、网店推广这4篇。其中基础知识篇是让读者了解电子商务的基础和发展趋势；开店准备篇教会读者为开店做好前期准备、如使用电子支付工具、找到合适的商品货源等；网店日常运营篇包括店铺申请与商品发布、店铺设置、店铺管理、网店物流、网店客服等基本知识 with 操作；网店推广篇讲解了如何借助推广、数据分析工具优化店铺、提升销量。	
10	文案策划与写作	本课程针对电子商务文案这一岗位、从岗位要求、职业素养、学习领域入手、详细介绍了电子商务文案撰写攻略、商品认知与卖点提炼、网店内页文案策划与写作、网络推广文案策划与写作等知识。	教学内容层层深入、且实例丰富、为中职生全方面介绍电子商务环境下文案策划与写作所需的知识和技能、能有效地引导读者进行文案策划与写作的学习。	
11	创业教育	通过学习创新创业基础知识，引导学生自主创业，并举办 创新创业大赛 ，让学生学会撰写创新创业计划书，为创业实践提供有力的知识储备。	该课程分为创业基础教育，在前四学期完成，通过讲座，专题报告、网络课程平台、参观等形式完成；在最后两个学期主要是创业孵化期教育，组织若干创业团队在创业指导教师的指导下，参加创客等实战创业体验。	专业技能训练

12	专业技能综合实训	通过讲座、实地参观等手段,使学生了对本专业所面向的职业岗位与工作内容进行直观的了解,了解岗位对个人素质的具体要求,激发学生学习兴趣,为学生确立职业目标,制订职业生涯规划奠定基础。	综合实训以理实一体化,实践性教学为主。综合实训主要采用项目教学,实训项目的内容多数为企业的实际案例、工作流程、工艺过程和实施的项目,每个项目完成后,学生必须完成实训项目报告。学生通过综合实训,巩固和提高所学的知识和专业技能,达到综合运用所学的知识和专业技能来分析问题、解决问题,使学生的综合能力得到提升,为学生走上工作岗位打下良好的基础。
13	跟岗实习(社会实践)	通过与企业对接,让学生参与跟岗实习,以及社会实践活动。	跟岗实习(社会实践)是整个教学计划执行过程中的比较重要实践性教学环节,是巩固和提高学生所学知识和技能,综合运用所学的知识解决实际问题,提高学生分析问题、解决问题的能力,使学生得到综合性的训练,可为学生走上工作岗位打下良好的基础。
14	顶岗实习	通过制定学习任务,全面指导学生的顶岗实践。	学校有计划地组织学生到学校联系或学生自找的实习单位去岗位实习,实习完成后,学生要向学校提交岗位实习报告。实习单位应根据学生的实习表现、实习报告质量等来评定实习成绩,学校将学生实习成绩列入学籍表中,成绩合格,才能毕业。

表5 职业岗位能力与课程对照表

序号	职业岗位	典型工作任务	职业岗位能力要求	对应课程
1	客服专员	1、与客户沟通解答客户问题并促成交易; 2、处理淘宝网日常事务; 3、核对订单信息、物流信息和买家信息、确保数据的准确性; 4、熟悉业务流程、及公司所销售产品; 5、了解电子商务平台的业务流程及用户的购买习惯、熟悉网络购物流程。	1、具有良好的沟通能力、语言表达能力 2、热爱从事销售行业、具有一定的抗压能力; 3、具有客户服务意识、有亲和力和良好的沟通与表达能力; 4、具备良好的综合素质、独立处理业务的能力; 5、具有高度的责任心和敬业精神、工作认真负责;	1、《客户关系管理》 2、《市场营销基础》 3、《商务沟通技巧》 4、《消费心理与行为分析》

2	网络营销推广专员	1、公司网络宣传推广（网络广告投放、各类第三方网站合作）； 2、负责公司官网、微信公众号的平台维护、内容更新、推广等。 3、公司宣传推广文案的策划及编辑。 4、网站流量数据整理分析。 5、资料搜集、了解和搜集网络上行业竞争产品的动态信息、通过网络进行渠道开发与业务拓展。	1、具有良好的市场洞察及分析能力； 2、熟练使用 PPT、有一定的审美能力； 3、具有良好的团队协作精神及强烈的工作责任心、专业意识。 4、具备良好逻辑分析能力、团队协作能力、学习能力和应变能力、性格开朗、抗压能力强。	1、《网络营销推广》 2、《市场营销基础》 3、《消费心理与行为分析》 4、《文案策划与写作》
3	网店美工	1、负责公司店铺的装修和宝贝描述设计、店铺产品主图、详情描述、页面设计； 2、日常拍摄公司产品图片和视频、制作适合在社交网站宣传的每日小海报或者小视频、提供给业务团队进行发布； 3、配合店铺营销活动设计及制作店铺相关广告、促销活动图片以及平台各活动入口宣传图片； 4、整理公司的产品图片和视频、根据相应的规则命名、建立图片库、视频库；	1、热爱本职工作、工作细心、责任心强 善于与人沟通、良好的团队合作精神和高度的责任感、有创新精神、保证工作质量； 2、有激情乐于挑战、有学习的心态、良好的沟通能力、善于对设计的表达以及团队协作精神； 3、具有良好的创造思维和理解能力； 4、善于与人沟通、良好的团队合作精神和高度的责任感。	1、《图像设计基础》 2、《音视频制作与推广》 3、《网页设计与制作》 4、《跨境电商美工》
4	网店运营专员	1、负责公司在天猫、京东等平台开设的店铺的日常维护； 2、负责产品的运营和推广、完成销售目标； 3、负责产品的商品页面优化管理以及数据分析、提高店铺流量和商品转化率； 4、负责产品的促销活动策划及推广计划的执行、并对促销推广效果跟踪分析评估； 5、负责监控分析店铺的 IP、PV、销量、跳出率、地域分布、转化率等、并做出专业的数据分析和调整。	1、熟悉主流电商平台用户购物习惯和消费心理、具备良好的数据分析能力； 2、熟悉平台的运作流程与规则有较强的市场感知能力 3、敏锐的把握市场动态方向、对商城内各种宣传推广熟悉、能够有效运用； 4、对数据敏感、善于收集、归纳、分析各种营销数据； 5、具有强烈的敬业精神、具备良好的沟通能力； 6、有创新思维、逻辑清晰、责任心强、能主动学习、善于沟通、积极向上。	1、《网店运营与管理》 2、《商务数据分析与应用》 3、《商务沟通技巧》 4、《消费心理与行为分析》

2. 选修课程（专业方向限选课程）

表6 专业方向限选课程一览表

序号	课程名称	课程目标	主要内容和教学要求	备注
1	商务数据分析与应用	本课程内容涵盖商务数据分析相关概念、商务数据分析思路、初识商务数据收集、选择收集渠道和方法、实施商务数据收集、商务数据预处理的内容、商务数据的统计特征、数据分析模型、数据分析方法、商务数据分析应用、商务数据可视化、商务数据分析报告。	本课程分为商务数据分析与认知、商务数据收集、商务数据预处理、商务数据分析、商务数据可视化及报告撰写五个项目、在每个项目中、“课前自学”讲解理论知识、“课中实训”以 Excel 2016 的操作引领学生实训、并在“课后案例”给出企业真实的数据分析应用案例。	网络营销
2	商务沟通技巧	培养学生的礼仪意识、提高学生的礼仪修养、增强学生的人际交往能力、应变能力及应用商务礼仪知识的能力	使学生了解沟通的基本原则并掌握实用的沟通技巧、从而全面培养学生的沟通实践能力、提高学生的综合素质和社会适应性。	
3	跨境电商推广	识记跨境第三方操作平台规则；熟知跨境电商操作基本工作流程；学习跨境电商基础知识、考取跨境电商初级证书。	识记跨境第三方操作平台规则；熟知跨境电商操作基本工作流程；识记跨境电商平台进行选品的技巧；熟知不同的国际物流方式的运费计算方法；熟知国际支付宝的优势、交易流程及支付方式；熟知跨境电商的规则、广告模式、价值和优势；熟知速卖通纠纷规则。	
4	音视频制作	本书内容全面、案例丰富、图文并茂、本课程适合对短视频感兴趣且有意从事短视频行业的新手、同时适合拥有一定短视频运营经验、想要进一步提升运营能力的短视频“达人”。	本课程从短视频基础认知出发、对短视频运营定位、内容策划、团队组建与管理、拍摄与剪辑、引流“吸粉”、案例解析等内容进行了详细的讲解、介绍了有价值的短视频运营方法和技巧、帮助中职生快速了解短视频的各种玩法、提升运营短视频的能力。	网店美工
5	网页设计与制作	解网站页面布局特点及不同页面布局所适用的范围；了解电子商务网站的特点和发展趋势；	了能使用平面设计软件、按照制作流程完成网站效果图的制作；能根据网站内容、合理选择设计风格与页面布局；会使用配色软件为网站选择配色方案、使网站整体风格适应网站内容	
6	跨境电商美工	全课程主要介绍跨境电商中涉及的视觉营销以及文案策划等内容、可读性强；围绕摄影专业技能知识来阐述跨境电商的商品拍摄、学生可得到不少“干货”。	通过深入浅出地讲解了零基础速卖通美工、Photoshop 图片美化快速入门、主图、促销海报及商品详情页设计技巧等实操内容。专注于跨境电商的店铺装修、实用性强。主要围绕手机端的视觉设计制作、包括店招、店铺布局及商品详情页制作等内容。	

七、教学进程总体安排

（一）基本要求

1、每学年为 52 周、其中教学时间 40 周（含复习考试）、假期 12 周。每学年分为两个学期、每学期教学周 18 周、复习、考试 2 周。

2、3 年总学时不低于 3000、总学分不低于 170、国防教育（军事技能训练）、入学教育、职业技能训练项目（整周实训）、跟岗实习（社会实践）、顶岗实习等以 1 周为 1 学分计算。

（二）课程学时与学分的分配

表7 课程学时与学分分配表

课程类别	课程性质	学分	学时	学时占比%	备注
公共基础课程	必修课	59	1074	31.8%	1. 公共基础课程学时占总学时的1/3及以上； 2. 选修课学时占总学时的比例应不少于10%； 3. 实践性教学学时累计不低于总学时的50%。
	选修课	11	198	5.8%	
专业（技能）课程	必修课	85	1854	54.9%	
	选修课	14	252	7.5%	
合计		169	3378	100%	总学时不低于3000

（三）学年学期教学活动安排

表8 学年学期教学活动安排表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
第一学期20	☆	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※
第二学期20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※
第三学期20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	○	※	※
第四学期20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	※	※
第五学期20	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	○	○	■	■	■	■	■	■	※	※
第六学期18	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	毕业离校	

注：☆为国防教育（军事技能训练）、入学教育、—为课堂教学、※为课程项目答辩、论证、展示、课程考试、○为职业技能训练项目（整周实训）、■为跟岗实习（社会实践）、顶岗实习。

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 本专业专任教师

根据教育部颁布的《中等职业学校教师专业标准》和《中等职业学校设置标准》的有关规定、进行教师队伍建设、合理配置教师资源。专业教师学历职称结构合理、聘请学院大专专业副教授；“双师型”专业教师团队，中高级职称的人、“双师型”教师比例33%；业务水平较高的专业带头1人。

本专业专任教师应具有电子商务相关专业本科及以上学历、已招聘2名这学历的具有中等职业学校教师资格证书教师。专业带头人有高级职称、教师业务能力能指导学生参加电子商务的顶岗实践要求。

2. 本专业兼任教师

学校专业实训指导教师4名、具有五年以上行业工作经历。专业开设后、会根据专业课程开设的需求、聘请2-3名有专业技能的外聘教师。外聘教师具有电子商务师以上专业技术职称、参与学校教学与实践活动指导。

（二）教学设施

1. 校内实训基地

表9 校内实训基地一览表

序号	实训室名称	主要实训项目	对应课程名称	开设学期
1	电子商务创业实训室	专业基础技能训练 创新创业教育教学	新媒体营销、网店运营实务、电子商务创新创业教育。	第一、二学期
2	网络客户服务实训室	专业技能训练 校企合作实训教学	电子商务客户服务、文字录入、商务沟通、客户关系管理、商务数据分析、客户服务综合实训。	第三、四学期

3	电子商务竞赛实训室	电子商务技能竞赛训练 电子商务技能竞赛团队建设	电子商务技能竞赛课程、竞赛团队建设。	第三、四学期
4	电子商务综合实训	专业基础技能训练 跨境电子商务综合实训教学	活动策划与实施、 视频营销、网店美工、跨境电商、商务文案编辑	第五学期

2. 校外实习实训基地

表10 校外实习实训基地一览表

序号	基地企业名称	主要合作内容
1	东莞泉品商贸有限公司	顶岗实习、课程建设、教师培训等
2	东莞市港食无敌网络科技有限公司	认识实习、顶岗实习、教师培训等
3	诚天国际供应链（深圳）有限公司	课程建设、创新创业实践、教师培训等
4	广州火鲸传媒广告有限公司	跟岗实习、顶岗实习、创业实践等

（三）教学资源

1. 建立完善的教材选编制度、专业课程教材及相应的教辅资料应当以本指导方案的要求为基本依据进行编写。

2. 教材应充分体现工学结合、任务引领、实践导向的课程设计思想。以课程涉及的典型岗位工作任务为主线、结合职业技能证书考核以及实际操作能力的要求、合理安排教材内容。以学生未来发展和知识结构要求必需够用为度、不过分追求理论的深度与难度。

3. 教材在内容上应既实用又开放、即在注重设计理论讲解和实际操作能力训练的同时、还应把电子商务过程中的新知识、新技术和新方法融入教材、以便教材内容更加贴近实际。在形式上应适合中等职业学校学生认知特点、文字表达要深入浅出、图文并茂。

4. 教材应以设计完成的项目活动为基础、在形式上应适合中职学生的认知

特点、通过情景模拟、角色体验、角色互换、情景再现、案例分析等多种手段呈现教学内容、文字表述要精炼、准确、科学、内容展现应图文并茂。

5. 教材在内容上要具有实用性和可操作性、同时注重与时俱进、要把电子商务职业实践过程中的新知识、新规定、新方法融入教材、使教材更贴近电子商务工作实践的发展变化和实际需要。

6. 教材编选要结合地区需要、以利于学生学习、符合学生认知规律和课程设置要求、突出“教、学、做”一体化。

（四）教学方法

1. 依据专业培养目标、课程教学要求、学生能力与教学资源、采取适当的教学方法、以达到预期的教学目标。

2. 公共基础课可以采取讲授式教学、启发式教学、问题探究式教学等方法、通过集体讲解、师生对话、小组讨论、案例分析、演讲竞赛等形式、调动学生的学习积极性、为专业基础课和专业技能课的学习以及再教育奠定基础。

3. 专业基础课可以采用项目教学、启发式教学情景教学、案例教学等方法、利用集体讲解、师生对话、小组讨论、案例分析、模拟经营、企业参观等形式、配合教学软件、多媒体教学课件、数字化教学资源等手段；使学生更好地理解和掌握电子商务的各项基础技能、为以后的学习和创业打下基础。

4. 专业技能方向课可以采用任务驱动式教学、理实一体化教学、项目教学等方法组织教学、利用模拟情景分析、集体讲解、小组讨论、案例分析、分组训练、综合实践等形式、配合实物教学设备、多媒体教学课件、数字化教学资源、仿真模拟软件等手段、使学生体验电子商务的运营过程、达到能灵活运用电子商务技术、营销等方面技能的教学目的、提升教学效率。

（五）学习评价

1. 以实习实训考核为主、以理论教学考核为辅、注重 “能力融合”、“技术综合”的现代考试观念、以职业资格认证与技能大赛为评价指标。

2. 考核方式采用阶段过程性考核与综合考核相结合的方式、可由随堂进行的技能考核、电子商务项目各个阶段的结束点的综合考核以及课程结束时的最终考核组成。技能考核以电子商务项目管理中的具体技能任务为主、采用作业和练习的方式。综合考核时采用作品展示等形式、考核根据各个情景结合现实项目管理的实施、以小组为单位、分别完成项目管理各阶段报告。最终考核时每4-6名学生组成项目小组、按电子商务项目管理的概念阶段、规划阶段、实施阶段和收尾阶段四个不同阶段、开展电子商务项目的综合设计方案评比。

3. 坚持过程性评价与结果性评价相结合、主观评价与客观评价相结合的多元化评价原则。

4. 理论教学考核采用课堂表现评价、作业评价、学习效果课堂展示、综合笔试等多元评价方法。

5. 坚持自我评价、同学评价、教师评价等多元化评价体系。坚持以学习能力、营销能力、创新能力、协作能力等评价指标组成的多方位评价标准。

（六）质量管理

1. 教学过程管理、按照教学过程的规律来决定教学工作的顺序、建立相应的方法、通过计划、实施、检查和总结等措施来实现教学目标；

2. 教学业务管理、对学校教学业务工作进行有计划、有组织的管理；

3. 教学质量管管理、按照培养目标的要求安排教学活动、并对教学过程的各个阶段和环节进行质量控制；

4. 加强教学监控管理、通过教学监控、发现教学中存在的问题、分析产生问题的原因、提出纠正存在问题的建议、促进教学质量的提高、促进学生学习水平的提高和教师业务能力的发展、保证课程实施的质量、保证素质教育方针的落实。

九、毕业要求

在校修业期间，需要满足以下条件方可毕业。

1. 综合素质测评合格；

2. 须修满本专业所规定的学时学分，完成规定的教学活动（含实践教学活
动），顶岗实习考核成绩合格；

3. 获得本专业相关职业资格（技能）证书一个以上（含一个），或获得全国计算机等级一级证书或全国英语等级证书；

4. 《国家学生体质健康标准》测试合格。

毕业时，经补考后仍有不及格课程的学生，按结业处理，由学校发给结业证书；结业后，可在二年内按学校教务管理部门规定的时间参加补考，补考成绩及格者，按文件规定换发毕业证书。

表11 电子商务专业职业资格（技能）证书

证书名称	考证时间（学期）	发证单位	备注
全国计算机 MS office 一级证书	2、3、4、5	教育部考试中心	
全国计算机 Photoshop 一级证书	2、3、4、5	教育部考试中心	
全国英语等级一级证书(PETS)	2、3	教育部考试中心	
1+x 数据分析证书职业技能等级证书	3、4、5	国家认定的发证机构	
1+x 网店运营推广职业技能等级证书	3、4、5	国家认定的发证机构	

十、附录（教学进程安排表）

2021级电子商务专业教学进程安排表																
课程模块		课程编号	课程名称	学分	计划教学时间分配			考核方式	各学期教学时间分配						备注	
					学时合计	理论学时	实践学时		一	二	三	四	五	六		
									18周	18周	18周	18周	18周	18周		
公共基础课程	公共基础必修课程	01	中国特色社会主义	2.0	36	36		考试	2							
		02	心理健康与职业生涯	2.0	36	36		考试		2						
		03	职业道德与法治	2.0	36	36		考试			2					
		04	哲学与人生	2.0	36	36		考试				2				
		05	语文	11.0	198	198		考试	3	3	3	2				
		06	数学	8.0	144	144		考试	2	2	2	2				
		07	英语	8.0	144	144		考试	2	2	2	2				
		08	体育与健康	10.0	180	20	160	考查	2	2	2	2	2			
		09	信息技术(含考证)	6.0	108	36	72	考试	3	3						
		10	历史	4.0	72	60	12	考试	2	2						
		11	劳动教育	2.0	36	6	30	考查	√	√	√	√	√			
		12	国家安全教育	1.0	18	9	9	考查	√	√	√	√	√			
		13	国防教育(军事技能训练)	1.0	30		30	考查	1周							
			小计	59.0	1074	761	313		16	16	11	10	2	0		
	公共选修课程	14	入学教育和就业指导	1.0	18	18		考查	√				√			
15		第二课堂	10.0	180	90	90	考查	2	2	2	2	2				
		小计	11.0	198	108	90		2	2	2	2	2	0			
专业(技能)课程	专业基础课程(必修)	16	电子商务基础	6.0	108	96	12	考试	6							
		17	市场营销基础	6.0	108	96	12	考试	6							
		18	图像设计基础	6.0	108	36	72	考查		6						
		19	商品拍摄基础	6.0	108	36	72	考查			6					
				小计	24	432	264	168		12	6	6	0	0	0	
	专业核心课程(必修)	20	消费心理与行为分析	6.0	108	72	36	考试		6						
		21	客户关系管理	5.0	90	72	18	考试			5					
		22	网店运营与管理	6.0	108	36	72	考试			6					
		23	网络营销与推广	6.0	108	72	36	考试				6				
		24	电子商务物流	5.0	90	72	18	考试					10			
		25	文案策划与写作	6.0	108	72	36	考试				6				
				小计	34	612	396	216		0	6	11	12	10	0	
		专业方向限定课程	网络营销	26	商务数据分析与应用	6.0	108	72	36	考查				6		
	27			商务沟通技巧	4.0	72	36	36	考查					8		
	28			跨境电商推广	4.0	72	36	36	考查					8		
				小计	14	252	144	108		0	0	0	6	16	0	
	网店美工		26	网页设计与制作	6.0	108	72	36	考查				6			
			27	音视频制作	4.0	72	36	36	考查					8		
			28	跨境电商美工	4.0	72	36	36	考查					8		
					小计	14	252	144	108		0	0	0	6	16	0
	专业技能训练(必修)	29	创业教育	1.0	30	0	30	考查			1周					
		30	专业技能综合实训	2.0	60	0	60	考查					2周			
		31	跟岗实习(社会实践)	6.0	180	0	180	考查					6周			
		32	顶岗实习	18.0	540	0	540	考查						18周		
				小计	27.0	810	0	810		0	0	0	0	0	0	
合计				169.0	3378	1673	1705		30	30	30	30	30	0		

注：“√”表示课程开设根据实际情况适时安排；第二课堂包括技能类、竞赛类、文艺类、文学类、创新教育等；每学期第19-20周为课程项目答辩、论证、展示、课程考试。