

# 2020 级电子商务专业人才培养方案

专业名称 电子商务

专业代码 530701

招生对象 普通高中毕业生/三校生（职高、中专、技校毕业生）

学制与学历 三年 高职

## 1. 培养目标

培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力。主要面向商贸、制造及服务类行业企业，掌握电子商务视觉营销设计、网店运营推广、新媒体营销、电商数据分析等能力，能从事网店运营、网络营销和数据分析等岗位工作的高素质技术技能型人才。

## 2. 职业岗位、典型工作任务及职业能力分析

职业岗位、典型工作任务及职业能力分析一览表

职业岗位	典型工作任务	必备职业能力	
初始就业岗位	电商文案与视觉营销	1. 视觉中的点、线、面、图案的构图； 2. 运用色彩搭配进行店铺色彩优化； 3. 店铺整体视觉布局； 4. 设计店铺店标、店招、详情页、海报、主图等； 5. 设计标题、主图、详情页、促销活动、品牌故事文案； 6. 优化直通车推广图、钻石展位推广图 7. 设计促销活动区域及布局； 8. 设计出创意手机端店铺首页及宝贝详情页。	1. 具备收集分析网上信息的方法能力； 2. 具备主动建构新知识的学习迁移能力； 3. 具备分析问题、组织策划方案的的分析能力； 4. 具备创新能力。
	短视频制作与剪辑	1. 短视频策划方法，能够合理分工，具备脚本编辑能力； 2. 能够根据要求创意选题，合理利用拍摄技能与技巧制作出美观的短视频； 3. 捕获、合成、录制视频、剪辑各类短视频； 4. 短视频平台上展示和传播。	1. 较强的产品视频策划和执行能力； 2. 培养短视频制作及艺术创造力； 3. 有责任心、做事细致等基本素质。
	网络客服管理	1. 利用沟通工具和客户进行流畅的沟通； 2. 处理客户咨询、投诉、订单处理等工作； 3. 客户意见、建议、系统需求的记录、整理、提交工作； 4. 维护良好客户关系，掌握客户需求，防止客户流失； 5. 根据不同类型客户制定不同的应对策略，评估客户服务效果。	1. 良好的心理素质和身体素质； 2. 具有较强的口头与书面表达能力、人际沟通能力； 3. 应变能力和解决问题能力。
	电子商务数据分析	1. 电子商务数据化运营认知； 2. 数据采集与处理方案制定； 3. 市场数据、运营数据及产品数据分析； 4. 数据监控与报告撰写。	1. 电子商务领域数据分析技能； 2. 能够运用大数据技术进行电子商务数据化运营。

	新媒体营销	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 主流自媒体平台的平台规则以及特点；</li> <li>2. 做好新媒体营销文案内容的创作；</li> <li>3. 新媒体图文营销活动运营以及推广；</li> <li>4. 短视频自媒体的策划、制作与推广；</li> <li>5. 新媒体直播营销的策划、引流推广与实施；</li> <li>6. 运用新媒体活动工具，完成新媒体营销数据的分析。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 培养学生实践动手操作能力；</li> <li>2. 培养学生的沟通能力和协作精神；</li> <li>4. 创建并运营管理各新媒体平台的能力。</li> </ol>
	网络营销	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 制定网络营销计划与方案；</li> <li>2. 利用邮件、论坛、微信、自媒体等网络方式进行营销；</li> <li>3. 优化搜索引擎竞价排名、网络广告、网站合作等多渠道推广工作，增加网站的流量和知名度；</li> <li>4. 网络营销效果评估。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 处理问题的应变能力和人际沟通能力；</li> <li>2. 严谨求实、创新的工作作风；</li> <li>3. 科学思维方式和判断分析问题的能力。</li> </ol>
	直播营销	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 直播营销方案策划；</li> <li>2. 直播团队组织架构、组建、主播、主播助理的培养；</li> <li>3. 直播营销话术设计；</li> <li>4. 直播间的布置、设备的配置、灯光布置；</li> <li>5. 直播间商品选择与规划；</li> <li>6. “引流”互动，数据分析；</li> <li>7. 直播平台的运营实操。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟练掌握直播的各种能力；</li> <li>2. 团队合作和协调能力；</li> <li>3. 严谨周密的思维方式；</li> <li>4. 树立全局观念和共赢理念；</li> <li>5. 敏锐的观察力。</li> </ol>
	网店运营推广	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网络营销推广活动、专题活动策划及执行；</li> <li>2. 分析并把握用户体验需求，调整网店的内容，及时优化；</li> <li>3. 流量推广的策划、执行与跟进，主要针对百度、抖音等渠道进行推广及外部建设；</li> <li>4. 收集、分析和挖掘网站相关数据并提出改进方案。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网店装修能力；</li> <li>2. 网店营销推广能力；</li> <li>3. 数据分析能力。</li> </ol>
发展就业岗位	网站运营主管	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网站整体营销、推广、相关数据收集、分析、挖掘等；</li> <li>2. 进行电子商务网站管理，并能开展电子商务网站优化与推广。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网站管理能力；</li> <li>2. 网站整体运营能力。</li> </ol>
	网站策划经理	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网站的整体规划及栏目策划；</li> <li>2. 网站功能策划及业务流程策划，完成产品交互原型设计；</li> <li>3. 网站线上营销类活动功能策划；</li> <li>4. 网站可行性分析及网站评估。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网站功能规划能力；</li> <li>2. 活动策划能力；</li> <li>3. 文案撰写能力。</li> </ol>
	网店创业	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 在淘宝、抖音等开设店铺并对其运营管理和营销推广；</li> <li>2. 根据网店的销售情况制定合适的促销计划，负责每个月的销售管理、业绩考核；</li> <li>3. 进行直通车、淘宝客、网络营销推广和数据分析管理；</li> <li>4. 熟悉运营环境、交易规则和网站广告资源；</li> <li>5. 对竞争对手的品牌、价位进行研究，制定应对措施等。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网店运营能力；</li> <li>2. 网络推广能力；</li> <li>3. 网店装修能力。</li> </ol>
拓展就业岗位	跨境电商	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 产品推广、数据整理、客服等；</li> <li>2. 熟悉平台规则、制定提升方案。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 跨境电商营销能力；</li> <li>2. 跨境平台的管理能力。</li> </ol>
	电子商务物流	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网上采购及网上订单处理；</li> <li>2. 包装、流通加工、仓储、运输、配送管理。</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 网上采购及订单处理能力；</li> <li>2. 设计物流配送方案能力。</li> </ol>

### 3. 人才培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求：

(1) 素质

电子商务专业素质结构

类别	名称	备注
思想道德素质	坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度。	
	践行社会主义核心价值观。	
	具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。	
	崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动、履行道德准则和行为规范。	
	具有社会责任感和社会参与意识。	
身心素质	具有健康的体魄、心理和健全的人格。	
	掌握基本运动知识和一两项运动技能。	
	养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯。	
文化素质	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。	
职业素质	具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。	
	勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。	

(2) 知识

电子商务专业知识结构

类别	名称	描述	备注
基本知识	政治理论基本知识	理解党在社会主义初级阶段的基本路线；基本纲领和基本要求；把握建设中国特色社会主义的总依据、总任务和总布局。	
	体育锻炼基本知识	掌握体育的基本知识和科学锻炼身体的方法；养成自觉锻炼身体的习惯。	
	计算机应用基本知识	掌握计算机基本操作；常用办公软件使用及常规外设硬件使用。	
	英语基本知识	掌握开展商务活动的日常用语及基本对话必备的词汇、句子及段落。	
专业知识	管理学基础知识	管理与管理系统；管理思想及其发展；管理的计划、组织、管理、控制职能；企业道德与社会责任等。	
	经济学基础知识	价格规律；消费者行为；生产理论；成本与收益；市场理论；生产要素与收入分配；通货膨胀、失业与经济周期。	
	电子商务概论知识	电子商务交易模式；电子商务技术基础；电子商务支付结算；电子商务安全；物流与供应链；网络营销实践；移动商务实践。	
	电商文案与视觉营销	电商视觉设计基础知识；电商产品拍摄；电商产品视觉构图；文案设计；视觉营销；产品主图与详情页视觉设计；网店首页视觉设计；网店视觉引流；Photoshop应用；Dreamweaver 图片排版；移动互联网视觉优化等。	
	短视频制作与剪辑	短视频拍摄的基本认知；短视频策划；短视频拍摄；视频剪辑；产品视频制作；视频剪辑处理；短视频的运营；短视频变现等。	
	网络客户管理	网络客服岗位认知；网店客户分析；售前客服技巧；售中客服技巧；售后客服技巧；客户关系管理；客户服务绩效考核与激励等。	
	电子商务数据分析	电子商务数据化运营认知；数据采集与处理方案制定；市场数据分析；运营数据分析；产品数据分析；数据监控与报告撰写。	

类别	名称	描述	备注
	直播营销	直播营销概述；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；引流互动；数据分析与复盘；直播平台应用等。	
	新媒体营销	新媒体营销的基本知识；营销文案创作与策划；新媒体图文营销；新媒体营销活动运营以及推广；短视频营销新媒体直播营销、新媒体营销数据分析等。	
	电子商务沙盘	数据魔方；网店开设与装修；SEO优化；SEM推广及管理；经营分析；辅助工具等	
	网店运营推广	关键词挖掘与分析；商品标题制作；详情页优化；搜索推广策略制定；搜索推广账户搭建；搜索推广账户优化；信息流推广策略制定；信息流推广账户搭建；信息流推广账户优化等。	
	网页设计与制作	网页基础知识；创建与管理网站；编辑网页文本与网页图像；应用网页多媒体；设置网页超链接；布局网页；应用网页表单；运用Div+CSS样式；运用网页行为；应用网页特效；应用模板与库以及网站发布与维护。	
	电子商务物流	电子商务物流信息技术；电子商务环境下的物流系统运作；电子商务与第三方物流；电子商务与国际物流；电子商务与供应链管理；电子商务物流未来发展	
	国际贸易基础	国际贸易基本程序；货物的品名和品质；贸易术语；国际货物运输主要方式；国际货物运输保险的范围；出口合同的签订等。	
	跨境电商	跨境电商概述；跨境电商第三方平台；跨境电商网络营销；跨境电商物流；跨境电商支付与结算；跨境电商数据分析；跨境电商客户服务；跨境移动电子商务；跨境电商风险防范。	
	配送管理实务	配送中心运作管理的基本理论；技术与方法；运输工具的选择及配送方案的规划；配送方案的设计。	
综合素质知识	写作知识	掌握文案、图片、视频设计的基本规格和要求。	
	社会学知识	掌握待人接物、为人处世的基本常识。	
	人际关系学知识	掌握日常交往及商务往来的基本礼仪与关系处理。	
	身心健康知识	掌握身体和心理健康所必须的基本知识。	

(3) 能力

电子商务专业能力结构

类别	名称	备注	
基础能力	运用中国特色社会主义道路的基本观点和方法分析问题、解决问题。		
	掌握体育锻炼技巧，科学锻炼身体。		
	常用英文的阅读及翻译能力。		
	计算机基本操作及常用软件应用能力。		
专业能力	专业基础能力	具备经济分析、企业管理能力。	
		具备市场分析、市场营销能力。	
		具备电子商务基本应用及商务礼仪等能力。	
	专业核心能力	文案设计与视觉营销。	
		短视频的策划、制作与运营能力。	
		网络客户服务、客户管理能力。	
		电子商务数据分析能力。	
		直播营销与运营能力。	
新媒体平台的营销、管理能力。			
电子商务企业整体运营能力。			

类别	名称	备注
专业拓展能力	网店推广及营销能力。	
	国际贸易、跨境电商应用能力。	
	电子商务物流配送、管理能力。	
	农村电商应用能力。	

## 4. 课程体系与核心课程

### 4.1 课程体系的架构与说明

构建了“平台+模块”课程体系，该体系由通用素质平台、专业群平台、通用素质拓展模块、专业核心模块、专业拓展模块五部分构成。

#### 4.1.1 通用素质平台（公共必修）

主要开设思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、大学英语、计算机文化基础、体育与健康、心理健康教育等课程。

#### 4.1.2 专业群平台（专业必修）

开设经济数学、经济学基础、公共关系、电子商务概论、市场营销实务、管理学基础。

#### 4.1.3 通用素质拓展模块（公共选修）

主要开设管理心理学、应用文写作、国学与人生等课程，由学生根据培养进程和自身需求自主选择。

#### 4.1.4 专业核心模块（专业必修）

开设电商文案与视觉营销、短视频制作与剪辑、网店运营推广、新媒体营销、直播营销、电子商务数据分析、网络客户管理、电子商务沙盘。

#### 4.1.5 专业拓展模块（专业限选）

开设国际贸易基础、跨境电子商务、农村电商、财经应用文、配送管理实务、电子商务物流实务、经济法、移动电商文案写作、市场调查与预测、网页设计与制作、短视频制作与剪辑。

### 4.2 专业核心课程描述

#### 4.2.1 《电商文案与视觉营销》（4 学分，64 学时）

主要内容：本课程是电子商务专业的核心课，课程旨在培养学生对网店的视觉营销策划与实施能力。课程学习内容包括电商视觉设计基础知识、电商产品拍摄、电商产品视觉构图、文案设计、视觉营销、产品主图与详情页视觉设计、网店首页视觉设计、网店视觉引流、Photoshop 应用、Dreamweaver 图片排版、移动互联网视觉优化等。课程主要采用项目化的教学方法，详细介绍了电商网店的视觉设计思路和具体的实现方法，使学生强化视觉营销职业能力，吸引顾客关注，从而提升网店的流量，并将目标流量转变为有效流量。

考核方式：课程总成绩=期末考试成绩\*70%+平时成绩\*30%，侧重于学习过程的持续评价。

#### 4.2.2 《网络客户管理》（4 学分，64 学时）

主要内容：本课程是电子商务专业核心课程，旨在培养学生的客户管理理念和客户沟通服务能力，掌握客户服务类相关岗位所需要的基本专业知识和技能。课程以网络客服岗位认知、网店客户

分析、售前客服技巧、售中客服技巧、售后客服技巧、客户关系管理、客户服务绩效考核与激励等为主要学习内容。通过学习，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、客户关系维护等方面工作，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。

考核方式：课程总成绩=期末考试成绩\*70%+平时成绩\*30%，侧重于学习过程的持续评价。

#### **4.2.3《电子商务数据分析》（4学分，64学时）**

主要内容：本课程是电子商务专业核心课程，课程旨在培养学生的电子商务数据分析能力。课程内容包括电子商务数据化运营认知、数据采集与处理方案制定、市场数据分析、运营数据分析、产品数据分析、数据监控与报告撰写。让学生掌握电子商务领域数据分析技能，能够熟练开展电子商务数据分析，培养能够胜任大数据时代电子商务数据化运营工作的技能人才。

考核方式：课程总成绩=期末考试成绩\*70%+平时成绩\*30%，侧重于学习过程的持续评价。

#### **4.2.4《直播营销》（4学分，64学时）**

主要内容：本课程是电子商务专业核心课程，旨在培养学生运用直播平台进行营销的能力。课程学习内容包括直播营销概述、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、引流互动、数据分析与复盘、直播平台应用等。通过学习使学生掌握直播营销的各种知识和实战技能、直播平台的特点和生态特征，为以后从事直播营销奠定坚实的理论和实践基础。

考核方式：课程总成绩=期末考试成绩\*70%+平时成绩\*30%，侧重于学习过程的持续评价。

#### **4.2.5《新媒体营销》（4学分，64学时）**

主要内容：本课程是电子商务专业核心课程，旨在培养学生新媒体实际营销能力。课程主要学习新媒体营销的基本知识；营销文案创作与策划；新媒体图文营销；新媒体营销活动运营以及推广；短视频营销、新媒体直播营销、新媒体营销数据分析等内容。通过反复的实战练习，提高学生运用电商与新媒体知识解决实际问题的能力，具备创建并运营管理各种新媒体平台的能力。

考核方式：课程总成绩=期末考试成绩\*70%+平时成绩\*30%，侧重于学习过程的持续评价。

#### **4.2.6《电子商务沙盘》（4学分，64学时）**

主要内容：本课程是电子商务专业核心课程，课程以ITMC电子商务沙盘平台任务为主，以网店运营知识为依据，旨在培养学生电子商务企业整体运营的能力。课程以数据魔方、网店开设与装修、SEO优化、SEM推广及管理、经营分析、辅助工具等为主要教学内容，围绕电子商务企业的市场分析、战略制定、营销策划、商品采购、财务管理等技能，组织学生完成电子商务企业运营，培养学生电子商务企业整体运营实践和动手能力。

考核方式：课程总成绩=期末考试成绩\*70%+平时成绩\*30%，侧重于学习过程的持续评价。

#### **4.2.7《网店运营推广》（4学分，64学时）**

主要内容：本课程是电子商务专业的核心课，课程旨在培养学生网店运营推广能力。课程内容包括SEO优化、SEM推广以及信息流推广三部分，面向搜索引擎推广、信息流推广等岗位群，完成关键词挖掘与分析、商品标题制作、详情页优化、搜索推广策略制定、搜索推广账户搭建、搜索推广账户优化、信息流推广策略制定、信息流推广账户搭建、信息流推广账户优化等工作任务，通

过学习让学生掌握网店运营推广的相关知识与技能。

考核方式：课程总成绩=期末考试成绩\*70%+平时成绩\*30%，侧重于学习过程的持续评价。

## 5.专业教学进程安排及说明

### 5.1 电子商务专业教学进程安排

课程类别	序号	课程名称	学时分配			各学期周学时分配						实践教学	考核方式	学分		
			总学时	理论	实践	一	二	三	四	五	六					
						15周	16周	16周	16周	12周	16周					
平台课程	1	军事教育	144	32	112	2							C	查	4	
	2	思想道德与法治	48	32	16	3							A	试	3	
	3	中共党史	16	16	0	1								查	1	
	4	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	64	44	20		4						A	试	4	
	5	大学英语	124	124	0	4	4							试	8	
	6	计算机文化基础	64	20	44	4							B	试	4	
	7	体育与健康	94	46	48	2	2	2					B	查	6	
	8	形势与政策	40	40	0	2/4	2/4	2/4	2/4					查	2	
	9	职业生涯规划与就业指导	32	20	12		2						A	试	2	
	10	创新创业教育	32	20	12				2				A	查	2	
	11	大学生安全教育	16	16	0	1								查	1	
	12	劳动教育	32	16	16	1								查	2	
	13	心理健康教育	30	16	14	2							A	查	2	
专业群平台(必修)	14	经济数学	64	48	16		4						A	试	4	
	15	经济学基础	32	20	12	2							A	试	2	
	16	电子商务概论	64	30	34	4							B	试	4	
	17	管理学基础	32	20	12		2						A	查	2	
	18	市场营销实务	64	32	32		4						A	查	4	
19	公共关系	32	32	0			2					A	试	2		
小 计 (A)			1024	624	400	28	24	6	4						59	
通用素质拓展模块(公共选修)			全院公选课由教务处统一安排，第二、三、四学期开设，至少修4学分，共64学时。													
模块课程	专业核心模块(必修)	1	电商文案与视觉营销	64	16	48			4					B	试	4
		2	网店运营推广	64	16	48			4					B	试	4
		3	新媒体营销	64	24	40			4					A	试	4
		4	直播营销	64	32	32			4					A	试	4
		5	电子商务数据分析	64	16	48			4					B	试	4
		6	网络客户管理	64	40	24				4				B	试	4
		7	电子商务沙盘	64	16	48			4					B	试	4

专业拓展模块 (限选)	8	毕业综合实践(顶岗实习)	480	0	480				4周	16周	D	查	8
	9	网页设计与制作	64	16	48			4			B	查	4
	10	电子商务物流实务	64	40	24			4			A	试	4
	11	短视频制作与剪辑	64	16	48		4				B	试	4
	12	移动商务文案写作	32	32	0			2			A	查	2
	13	国际贸易基础	64	40	24			4			A	试	4
	14	跨境电商实务	64	40	24			4			A	查	4
	15	市场调查与预测	64	40	24			4			A	查	4
	16	财经应用文	32	32	0		2				B	查	2
	17	经济法	64	48	16				4		A	查	4
	18	农村电商	64	48	16				4		A	查	4
	19	配送管理实务	64	48	16				4		A	查	4
	20	采购与供应管理	64	48	16				4		A	查	4
	小 计 (B)			1696	672	1024	0	6	24	26	16		
合计 (A+B)			2720	1296	1424	28	30	30	30	16			143

**【说明】**

入学教育含军训、军事理论教育、入学教育及安全教育。

## 5.2 实践教学安排

### 电子商务专业实践教学安排

实践教学	课程名称	总学时	实践学时	教学地点	对实践教学的相关说明
理论+实践	军事教育	144	112	教室、报告厅	根据课程设计要求进行
	思想道德与法治	48	16	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	64	20	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	计算机文化基础	64	44	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	体育与健康	94	48	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	职业生涯规划与就业指导	32	12	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	创新创业教育	32	12	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	劳动教育	32	16	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	心理健康教育	30	14	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	经济数学	64	16	多媒体教室	理论课4学时/周, 实训2学时/4周
	经济学基础	32	12	多媒体教室	理论课2学时/周, 实训2学时/4周
	管理学基础	32	12	多媒体教室	2学时/周, 理论课、实训课交替
	市场营销实务	64	32	多媒体教室	4学时/周, 理论课、实训课交替
	网络客户管理	64	24	校企合作单位	4学时/周, 理论课、实训课交替
新媒体营销	64	40	“校中厂”基地、校企合作实训基地	4学时/周, 理论课、实训课交替	



	直播营销	64	32	直播室	4 学时/周, 理论课、实训课交替
	国际贸易基础	64	24	多媒体教室	4 学时/周, 理论课、实训课交替
	跨境电商实务	64	24	多媒体教室	4 学时/周, 理论课、实训课交替
	电子商务物流实务	64	24	多媒体教室	4 学时/周, 理论课、实训课交替
	市场调查与预测	64	24	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	经济法	64	16	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	农村电商	64	16	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	采购与供应管理	64	16	多媒体教室	根据课程设计要求进行
	配送管理实务	64	16	多媒体教室	根据课程设计要求进行
教学做一体化	电子商务概论	64	34	电子商务实训室	4 学时/周, 教学做一体
	电商文案与视觉营销	64	48	电子商务实训室	4 学时/周, 教学做一体
	短视频制作与剪辑	64	48	电子商务实训室	4 学时/周, 教学做一体
	网店运营推广	64	48	电子商务实训室	4 学时/周, 教学做一体
	电子商务数据分析	64	48	电子商务实训室	4 学时/周, 教学做一体
	电子商务沙盘	64	48	电子商务实训室	4 学时/周, 教学做一体
	网页设计与制作	64	48	电子商务实训室	4 学时/周, 教学做一体
实习	毕业综合实践(顶岗实习)	480	480	**公司、**有限公司等校企合作企业及学生自选相关单位。	学生在真实的岗位以准员工的身份进行实际业务工作。

### 5.3 分类学时学分统计表

课程类别	学分	计划学时			
		总学时	理论教学学时	实践教学学时	实践教学比例
公共必修课	59	1024	624	400	39.06%
公共选修课	4	64	64	0	0
专业必修课	40	928	160	768	82.75%
专业限选课	40	704	448	256	36.36%
合计	143	2720	1296	1424	52.35%

#### 【说明】

- 1.总学分控制在 140 学分左右, 总学时控制 2200-2800 学时。
- 2.实践教学比例=实践教学学时÷总学时×100%; 实践教学总比例应大于 50%。

### 5.4 各学期教学环节总体安排表

学期	课堂教学 (含课内实践)	整周实践			复 习 考 试	机 动	合 计 (周)	说明: 公益劳动 1 周, 由各系在 第 1-5 学期课 外时间安排, 在第 5 学期期 末完成考核, 录入成绩。
		军训、入学、 安全教育	专业 实训	毕业综 合实践				
1	16	3			1	1	20	
2	16		2		2		20	
3	16		1		2	1	20	
4	16		2		2		20	
5	12			4	2	2	20	
6	0			16	2	2	20	

合计	76	3	5	20	11	6	120	
----	----	---	---	----	----	---	-----	--

## 6. 毕业要求

### 6.1 成绩及学分规定

学生毕业时必修课及限选课成绩必须全部合格，学分不低于 140 分。

### 6.2 证书规定

职业资格证书：至少获得取网店运营推广、计算机考试证书之一。

证书考核一览表

序号	证书名称	发证单位	等级	备注
1	普通话证书	山东省教育厅	二级乙等以上	选考
2	计算机考试证书	山东省教育厅	初级	选考
3	1+X 网店运营推广	北京鸿科经纬科技有限公司	中级	选考

## 7. 专业办学基本条件和教学要求

### 7.1 专业教学团队

目前本专业现有教师 38 人，其中高级职称教师 21 人，占专任教师比例 55.26%；具有研究生学历或硕士及以上学位的教师 27 人，占专任教师比例 71.05%；“双师”素质教师 29 人，占专任教师比例 76.3%。聘请 8 名行业、企业专业人才和能工巧匠担任兼职教师，兼职教师专业背景应与本专业相适应，4 名具有高级职称，4 名具有中级职称。

校内专任教师全部参加过国培和省培项目，师资力量比较雄厚。团队多名教师先后获得全国、省技能大赛优秀指导教师、院优秀教师等荣誉称号。主编参编教材 6 部，承担省级课题 6 项，发表论文三十余篇，具有较强的教科研等业务能力。师资队伍职称结构、年龄结构合理，能适应本专业教学需求。

### 7.2 教学设施

#### 7.2.1 校内实训基地

序号	实训室名称	实训项目	主要设备要求（含硬件、软件）
1	电子商务综合实训室 1	电子商务专项技能训练	ITMC 电子商务综合实训与竞赛系统、奥派电商训练平台、PS、DW、视频剪辑
2	电子商务综合实训室 2	电子商务综合技能训练	ITMC 电子商务综合实训与竞赛系统、奥派电商训练平台、PS、DW、视频剪辑
3	多点触摸式电子商务沙盘模拟实训室	电子商务沙盘模拟	多点触摸电子商务沙盘系统
4	商务情景模拟营销中心	商务谈判、市场营销	ITMC 电子商务综合实训与竞赛系统、奥派电商训练平台、PS、DW、视频剪辑
5	公共机房	计算机文化基础	办公操作系统
6	创业工作室	网上创业	电子商务实践创业平台软件、直播营销

#### 7.2.2 校外实训基地

序号	基地名称	合作单位	主要教学项目
1	**公司实训基地	**公司	工学交替、顶岗实习
2	**公司实训基地	**公司	工学交替、顶岗实习
3	**公司实训基地	**公司	顶岗实习
4	**公司实训基地	**公司	工学交替、顶岗实习
5	**公司实训基地	**公司	顶岗实习
6	**公司实训基地	**公司	工学交替、顶岗实习
7	**公司实训基地	**公司	工学交替、顶岗实习
8	**公司实训基地	**公司	工学交替、顶岗实习

## 7.3 教学评价、考核

### 7.3.1 知识考核

依据《\*\*学院教学管理工作规范》进行考试或考查并评定成绩。

提倡考试模式创新和改革，采用多种考试方式，如笔试、网考、探究式考试，充分反映学生的知识掌握程度。

### 7.3.2 实践考核

#### 1. 实验实训

实验实训包括课程实验实训、课程设计、专业综合实训等。实行课程化管理，成绩不合格者不具备毕业资格。

依据《\*\*学院实验实训教学管理办法》的要求评定成绩。

#### 2. 顶岗实习

顶岗实习是培养学生职业能力的关键教学环节，是深化“工学结合”人才培养模式、强化学生职业道德和职业素质教育的良好途径。实行校企双重考核评价，成绩不合格者不具备毕业资格。

依据《\*\*学院学生顶岗实习管理办法》的要求评定成绩。

#### 3. 毕业设计（论文）

毕业设计（论文）是实践教学的重要组成部分，毕业设计（论文）按优秀（90—100），良好（80—89），中等（70—79），及格（60—69），不及格（60分以下）五级进行评定。

依据《\*\*学院毕业设计（论文）工作条例》的要求评定成绩。

### 7.3.3 能力、素质考核

依据本专业能力、素质考核指标体系，实行过程性考核。

### 7.3.3 课程学分替代

提倡学生积极进行创新创业活动与参加职业技能比赛，获得成绩可参照学院《课程学分替代制度实施细则》进行学分替代。

执笔人： \*\* 审核人： \*\* 修订时间： 2020年5月