

电子商务专业人才培养方案 (修订版)

组 别： 专业技能课程一组

专业类别： 财经商贸大类/电子商务类

专业名称： 电子商务专业

适用对象： 2024级电子商务专业

修订时间： 2024年6月修订

电子商务专业人才培养方案

一、专业名称及代码

电子商务 730701

二、入学要求

初中毕业生或具有同等学力者

三、修业年限

3 年

四、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 (代码)	职业技能等级 证书举例
财经商贸大类 (73)	电子商务类 (7307)	批发业与零售服务行业 (4-01)、电子商务服务人员 (4-01-06)	电子商务师 (4-01-06-01)、互联网营销师 (4-01-06-02)	网商(4-01-06-01-001)、直播销售员 (4-01-06-02-001)、商品选品员 (4-01-06-02-002)、视频创推员 (4-01-06-02-003)、平台管理员 (4-01-06-02-004)	《网店运营推广》1+X 初级或中级；《直播电商》1+X 初级；《自媒体运营》1+X 初级

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电子商务基础、营销基础、商品零售等知识，具备商品拍摄与素材编辑、店铺和账户日常维护、运营数据采集、营销推广执行、直播销售、视觉设计制作、客户咨询服务等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事店铺运营辅助、新媒体运营辅助、网络推广、新媒体营销执行、直播销售、直播辅助、视觉设计、客户服务等工作的技术技能人才。

(二) 培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力方面达到以下要求：

1. 素质

(1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，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。

- (2) 具有良好的职业道德，能自觉遵守行业法规、规范和企业规章制度。
- (3) 具有正确的择业观念，敬业爱岗、吃苦耐劳、忠于职守、诚实守信。
- (4) 具有强烈的社会责任感、明确的职业理想。
- (5) 具备从事电子商务方面工作的基本业务素质。
- (6) 具有健康的体魄、良好的体能、健全的心理素质和乐观的人生态度。

2. 知识

- (1) 掌握本专业所必备的中华优秀传统文化和职业素养知识。
- (2) 掌握和本专业相关的法律知识和金融知识。
- (3) 掌握本专业所必需的电子商务的基本理论和基本知识。
- (4) 掌握本专业所必需的电子商务网站信息采集与信息加工的相关知识。
- (5) 掌握本专业所必需的网店客服处理、沟通技巧及网络营销的基本知识。
- (6) 掌握现代物流技术在电子商务交易中物流配送的相关专业知识。
- (7) 掌握本专业所必需的网店运营、新媒体营销、直播电商、视觉营销及网店美工的基本知识。

3. 能力

- (1) 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。
- (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) 具有较强的独立工作能力和特殊问题处理能力，能分析和处理工作中的实际问题。
- (4) 能够使用摄影器材，完成商品拍摄，能够使用 photoshop 等软件工具、第三方平台的后台功能，美化网店页面，制作主图、详情页等。
- (5) 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。
- (6) 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。
- (7) 具有市场营销的能力，包括商品销售、直播创建和直播维护的能力。
- (8) 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。

(9) 能利用物流配送的相关知识和技能完成商品打包、订单处理、配送等环节的重要工作。

六、课程设置及要求

主要包括公共基础课程和专业课程。

(一) 公共基础课程

1. 公共基础必修课

序号	课程名称	课程目标、主要内容和教学要求
1	思想政治	依据《中等职业学校思想政治课程标准》开设
2	语文	依据《中等职业学校语文课程标准》开设
3	数学	依据《中等职业学校数学课程标准》开设
4	英语	依据《中等职业学校英语课程标准》开设
5	信息技术	依据《中等职业学校信息技术课程标准》开设
6	体育与健康	依据《中等职业学校体育与健康课程标准》开设
7	艺术	依据《中等职业学校艺术课程标准》开设
8	历史	依据《中等职业学校历史课程标准》开设
9	劳动教育	依据《中等职业学校劳动教育课程标准》开设

2. 公共基础选修课

序号	课程名称	课程目标、主要内容和教学要求
1	中华优秀传统文化	目标是让学生掌握传统文化核心内涵,理解其在电商领域的应用价值,增强文化自信与职业素养。内容涵盖传统哲学思想、民俗文化、非遗技艺、老字号商业智慧等,结合电商案例解析文化元素转化路径。教学要求理论联系实际,通过经典研读、案例分析、文化创意项目实操,强化学生对传统文化的理解与电商场景应用能力培养。
2	党史国史	让学生掌握党史国史脉络,理解红色精神内涵,培养爱国情怀与职业素养,认知历史对电商发展的启示。内容涵盖新民主主义革命史、社会主义建设史等,结合电商解析国家政策影响,融入红色电商案例。教学要求通过案例研讨、红色实践与项目化学习,强化历史认知与电商场景结合。
3	国家安全教育	让学生掌握国家安全核心知识,理解经济安全、网络安全在电商中的实践要求,增强安全意识与职业素养。内容涵盖数据安全、跨境电商合规、供应链安全等,结合电商平台案例解析安全隐患。教学要求融合案例研讨、情景模拟与法规实训,强化国家安全理念在专业实践中的应用能力。
4	职业发展与就业指导	帮助学生认知电商职业发展路径,提升就业竞争力与职业素养。内容涵盖自我评估、职业规划、简历撰写、面试技巧、电商行业岗位分析及职业道德培养。教学要求结合案例教学、模拟招聘、企业实践等形式,注重学生职业规划能力与岗位适配技能的实操训练。
5	创新创业教育	培养学生电商领域创新思维与创业实践能力,提升创业素养与职业竞争力。内容涵盖创新方法训练、创业流程设计、电商项目策划、创业案例分析及风险评估。教学要求以项目式教学为主,结合创业模拟、企业实践与路演实训,注重创新方案设计 with 商业转化能力培养。

(二) 专业(技能)课程

专业(技能)课程包括专业基础课程、专业核心课程和专业拓展课程。

1. 专业基础课程

序号	课程名称	课程目标	主要内容和教学要求
1	电子商务基础	本课程教学目标为：通过本课程的学习，学生了解电子商务系统的框架；掌握电子商务的基础设施、软件、工具、安全以及电子支付系统、网络营销等知识；熟悉网上银行和第三方支付平台；并最终能使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。	主要内容和教学要求： 了解电子商务的发展历程和现状；掌握电子商务的概念与分类；理解电子商务的功能和优势以及电子商务产生的具体影响；熟悉电子商务平台运作模式及交易流程；具备能够独立开设网店及组织店铺日常交易的能力。
2	市场营销	本课程教学目标为：通过本课程的学习，使学生了解并掌握市场营销的基础知识、最新发展以及相关原理；熟练掌握各种营销策略的方法与技巧；通过案例分析使得学生能够制定出合理的产品定价策略和促销策略。	主要内容和教学要求： 掌握市场与市场营销的基本含义；了解营销观念的发展过程、市场营销的宏观环境与微观环境分析；能够对消费者购买行为进行分析、能够对市场细分及目标市场的选择；掌握产品策略、价格策略、分销渠道管理的主要原理与方法、促销组合理论与方法；能够根据企业要求设计出有创意的各类产品的营销方案。
3	销售心理学	本课程教学目标为：通过学习，学生能够运用消费心理学课程所学的技能，进行消费者的某项消费心理调查；结合商店的季节销售实际，能够进行消费者购买心理活动分析；能在销售实际场地准确判断出消费者的心理活动；培养学生的现场观察能力、组织管理能力及协调能力。	主要内容和教学要求： 了解消费者心理的特点；能够对消费者购买行为进行合理的分析；掌握消费者购买动机的类型；掌握消费者态度的形成与改变过程；了解文化对消费者购买行为的影响作用，能够根据消费者购买的心理特点适当有效的引导消费者购买商品。
4	商品拍摄与素材编辑	本课程教学目标为：通过教学使学生掌握网店商品照片的基本特征和要求、网店摄影的基本知识、摄影的基本技巧和网拍实战等内容；使学生掌握网店商品拍摄基本技能，培养学生的职业能力，拍摄出符合网店需要的商品照片，有效提升网店访问量、浏览量和销售量。	主要内容和教学要求： 了解照相机的基本操作和摄影基础知识；掌握网上商品静物拍摄的技巧；掌握模特商品拍摄的技巧；掌握外景商品拍摄的技巧、商品用光的基本技巧，既真实又艺术的表达商品内涵；掌握商品拍摄后期的相关处理方法；能够把握商品拍摄的规律，独立完成商品拍摄工作。

2. 专业核心课程

序号	课程名称	课程目标	主要内容和教学要求
1	直播电商	本课程教学目标为：通过本课程的学习，使学生掌握直播间搭建与运维、直播电商执行、宣传推广与数据整理的知识与技巧；经由直播间搭建、直播物料准备、商品发布与设置、直播预热、脚本初稿编写、直播间互动、直播后推广、数据采集与初步分析等典型工作实践实训，完成直播电商运营任务。	了解直播电商的发展过程、含义、本质和特点；掌握直播间场地选择和场景搭建的方法；理解直播短视频脚本撰写和拍摄的要点；掌握直播平台商品发布的流程和直播间常用互动方法；能够根据直播平台规则，完成电商直播平台的开通及设置标题、封面、个人主页等直播间基础信息，并进行线上直播间装修，根据直播流程完成商品发布与设置；能够使用各种直播工具提升直播间热度。

2	网店客服	本课程教学目标为:通过本课程的学习,让学生掌握网店客服的基本理论知识,洞悉消费者心理活动的基本过程及心理特征,培养学生分析问题和解决问题的能力,掌握网店客服的各种技能。	主要内容和教学要求: 了解网店客服在产品销售中的重要性;掌握网店客服各种业务类型的工作要求以及接待、沟通等方面的知识;掌握电子商务交易售前、售中、售后的专业服务用语和礼仪;能够准确分析客户需求,针对客户需求给予满意的解决方案。
3	网店美工	本课程教学目标为:通过对 Photoshop 等软件的学习,培养学生良好的审美观,能够让学生掌握熟练操作图像处理与制作的方法与灵活运用,设计符合电商销售特点的有创意的网页图片,为网店良好运营奠定基础。	主要内容和教学要求: 了解 Photoshop 基本功能、工作环境;熟悉绘图工具的应用与基本图形绘制;掌握设计与校正图像颜色的技巧;掌握常用浮动面板应用;能够合理使用图层、滤镜技术制作高点击率的商品图片;能够根据产品特点制作符合移动端和电脑端销售特点的促销海报。
4	营销策划实务	本课程教学目标为:通过本课程的学习,使学生掌握现代市场营销策划的基本理论、基础知识和基本方法;掌握常用的产品策划方法及策略;掌握企业定价策略,能够进行简单的零售营销策划;培养学生一定的逻辑思维能力,也为继续学习打下基础。	主要内容和教学要求: 了解市场营销策划的产生和发展,理解市场营销策划的含义;掌握企业营销活动和营销决策;掌握调查问卷的结构及问卷调查设计的注意事项;能够灵活运用产品策划的策略,学会分析产品的整体概念,从而进行新产品策划;能够解决窜货等问题;能够对企业形象进行分析、定位和策划。
5	新媒体营销	本课程教学目标为:通过本课程的学习,学生能够在熟知新媒体营销的理论与方法的基础上,与新媒体营销岗位工作的具体实践相结合,树立现代的新媒体营销理念,掌握新媒体营销基本策略的实施方案、流程和步骤,培养适合现代企业用人需求的新媒体营销职业技能。	主要内容和教学要求: 熟悉新媒体营销、新媒体营销团队和新媒体营销方式的相关知识;了解新媒体营销团队的组建原则和角色分工、新媒体营销人员的能力和素质要求;掌握微信个人号、公众号、小程序、视频号的营销方法;能够根据不同场景灵活选择并运用闪光灯进行拍摄;能够借助 AI 工具辅助直播背景图的制作,掌握不同的社群营销活动,根据具体营销目标开展合适的活动。
6	网店实务	本课程教学目标为:学生通过本课程学习,能够综合掌握和运用所学知识,具备网上开店与店铺装修能力,具备销售与推广知识,具备商品拍摄和图片处理知识的能力;具备网店客服沟通能力以及掌握物流配送知识和客户服务与管理知识。	主要内容和教学要求: 了解常见的网络购物平台;了解网上开店的规则与流程,明确网店运营的核心工作内容;能独立完成网店整个交易过程;能独立设计装修网上个人店铺;能够根据网店运营的目标,选择合适的网络营销工具,推广店铺,做好客户服务,实现交易。
7	自媒体运营	本课程教学目标为:通过本课程的学习,使学生了解自媒体的概念、类型、发展现状和趋势;熟练掌握当前主流自媒体的账号准备、简介撰写和平台创建工作;通过案例分析使得学生熟练使用各类自媒体运营的辅助工具和技巧,具备运用自媒体进行营销的能力。	主要内容和教学要求: 了解自媒体的概念和类型;掌握自媒体的标题撰写、内容排版、文章类型、账号引流、粉丝互动等问题的基本方法和技巧;能够根据企业需要采用合适的运营平台进行商业运营和品牌运营。
8	短视频制作	本课程的教学目标为:通过教学使学生系统掌握绘声绘影、爱剪辑、抖音、快手等短视频编辑工具的使用与视频制作技巧;熟悉短视频发布平台与规则,为胜任短视频策划、制作与推广岗位做好技能储备;具备不同类型短视频的制作技能。	主要内容和教学要求: 了解短视频制作流程;掌握短视频制作规则;掌握短视频软件的应用技巧;具备短视频发布平台选择的能力;能够独立完成短视频作品赏析、短视频制作需求分析及熟悉短视频制作的步骤与技巧。

9	推销实务	本课程教学目标为:通过本课程的学习,使学生了解推销的流程和内容;掌握寻找顾客的方法和洽谈技巧;能够区分顾客异议的种类,并掌握处理典型顾客异议的策略,灵活运用这些策略;掌握并灵活运用客户投诉的处理技巧;培养学生商品推销的基本技能、为学生形成推销能力、适应未来职业变化和继续学习打下基础。	主要内容和教学要求: 了解推销的基本功能和模式;理解推销人员的职责和能力素质要求;掌握推销的基本程序和方法;具有处理顾客异议的能力,能做好成交及其后续工作;引导学生树立正确的推销观念,具备良好的商业职业道德和严谨的工作作风,勇于实践。
10	电子商务综合实训	本课程教学目标为:综合实训是电子商务专业职业技能训练,主要从网上店铺、网页美工、店铺推广、售后管理等各方面进行综合训练,旨在学习电子商务的基础课程和专业课程的基础上,综合应用所学知识进行电子商务技能的全方位提高,为学生将来进入社会从事电子商务相关岗位工作打下坚实的基础。	主要内容和教学要求: 了解电子商务交易中相关的规则;熟悉各种开办的第三方平台;掌握网上店铺开设流程以及店铺页面装修技巧;学生具备独立开设网店的能力,并能完成店铺装修、商品分类、商品信息编辑发布、网店推广、客服服务、数据分析等工作。

3. 专业拓展课程

序号	课程名称	课程目标、主要内容和教学要求
1	网络文案岗位实训	通过创设电子商务企业网络文案岗位的工作情景,围绕岗前准备、文字基础修炼、活动促销文案、淘宝内页文案、网络客服文案、网络推广文案、日常应用文书等项目展开实训,力求为学生进入职场提供基本的技能准备。
2	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,准确迅速地完物品的包装、封装等基本操作;能对单据进行管理跟跟踪,合理安排退换货流程。
3	数字影音后期制作	学习数字媒体后期的编辑与合成。包括软件的基本操作、编辑技巧及编辑方法、转场特效及视频特效的使用、字幕的添加、音频的编辑、关键帧动画的创建、文字及抠像等特效的使用等。
4	商业文化	目标是让学生理解商业文化内涵,培养职业素养与跨文化沟通能力。内容涵盖商业伦理、企业文化、消费文化及商业礼仪等。教学要求理论结合实践,通过案例分析、实践活动强化认知,注重学生参与和应用能力培养。
5	新媒体内容制作	旨在培养学生新媒体内容策划、制作及运营能力,提升创新与实践素养。内容涵盖图文 / 视频创作、平台运营、数据分析及营销策划。教学要求以项目式教学为主,结合案例分析与实操训练,注重团队协作及成果转化能力培养。

七、教学进程总体安排

(一) 教育教学活动时间分配表(按周分配)

学年	学期	入学教育军训	课程教学	教学实习实训	顶岗实习	毕业教育	合计
一	1	2	18				20
	2		18	2			20
二	3		18	2			20
	4		18	2			20
三	5				19	1	20
	6				19	1	20
合计		2	72	6	38	2	120

(二) 电子商务专业教学进程表

课程性质	课程性质	课程名称		课程编码	学分	学时	学期与周学时分配						考核方式			学时比例	
							1	2	3	4	5	6	理论	实操	考查		
							18周	18周	18周	18周	19周	19周	考试	考试			
公共基础课程	公共基础课程	思想政治	中国特色社会主义	01010106	2	36	2								√	公共基础课程占总学时的37%	
			心理健康与职业生涯	01010107	2	36		2							√		
			哲学与人生	01010108	2	36			2						√		
			职业道德与法治	01010109	2	36			2						√		
		语文		01010101	12	216	4	4	2	2			√				
		数学		01010102	8	144	2	2	2	2			√				
		英语		01010103	8	144	2	2	2	2			√				
		信息技术		01010105	6	108	2	4						√			
		体育与健康		01010104	8	144	2	2	2	2					√		
		艺术		01010110	2	36			2						√		
		历史		01010111	4	72			2	2					√		
		劳动教育			8	144	2	2	2	2					√		
		合计					64	1152	16	18	16	14					
专业(技能)课程	专业基础课程	电子商务基础		08010101	2	36			2				√			专业课程占总学时的63%	
		市场营销		08010202	4	72		4					√				
		销售心理学		08010102	4	72	4						√				
		商品拍摄与素材编辑		08010108	2	36		2						√			
		小计			12	216	4	6	2								
	专业核心课程	直播销售		08010103	2	36				2					√		
		网店客服		08010104	2	36				2					√		
		网店美工		08010105	4	72	4								√		
		营销策划实务		08010106	2	36			2				√				
		网店运营基础		08010107	4	72	4								√		
		新媒体营销		08010109	4	72		4									
		自媒体运营		08010201	2	36			2						√		
		视觉设计与制作		08010203	4	72		4							√		
短视频制作		08010204	4	72			4						√				
推销实务		08010205	2	36			2					√					
电子商务综合		08010206	10	180				10						√			

	实训												
	顶岗实习		64	1140					Y (19)	Y (19)			
	小计		104	1860	8	8	10	14					
	合计		116	2076	12	14	12	14					
	总计		180	3228	28	32	28	28					

八、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

（一）师资队伍

1. 电子商务专业教师具有中等职业学校及以上学校的教师资格,有良好的师德师风,对本专业课程有全面的了解,有电子商务相关岗位工作经验或实践经历,能把握本专业前沿知识与技术,具备教学设计和实施能力。每两年参加不少于 2 个月的企业实习与实践活动。

2. 电子商务专业师资队伍结构合理、专业能力和教学能力过硬。学生数与本专业任课教师数比例不高于 20:1,双师素质教师占专业教师比例不低于 60%。

3. 根据专业教学需要,聘请一定数量、相对稳定的兼职教师,行业企业兼职教师不少于 20%。兼职专业教师具有中级及以上相关专业职称或相应行业企业中层以上管理岗位,从事与本专业相关的实践工作 3 年以上。兼职教师具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神,具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验,能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

4. 根据实训教学的需要配备 1 名实训指导教师,协助主讲教师完成实验实训任务。实训指导教师具有丰富的实训经验及良好的组织教学的能力,具备本专业专科以上学历。

5. 加强双师型教师培养,本专业双师型教师比例大于 80%,争取达到 95%。

（二）教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课堂教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地。

1. 专业教室基本条件

专业教室配备黑(白)板、多媒体计算机、投影设备、音响设备,互联网接入或 Wi-Fi 环境,并实施网络安全防护措施;安装应急照明装置并保持良好状态,

符合紧急疏散要求，标志明显，保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内实训室基本要求

校内实训实习建设配备有美工实训室、网店运营实训室、商品拍摄实训室、数据分析实训室以及 O2O 商品售实训室，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
1	美工实训室	电脑	50 台
		投影仪	1 部
		书写白板	1 张
		桌凳	45 套
		配电柜	1 套
2	网店运营实训室	电脑	46 台
		投影设备	1 套
		桌凳	45 套
		配电柜	1 个
3	商品直播拍摄实训室	相机	20 台
		直播设备	60 套
		电脑	1 套
		影视灯	5 个
		敞亮灯	2 个
		柔光箱	8 个
		雷达罩	1 个
		凳子	1 个
4	O2O 商品销售实训室	商品货架	8 个
		凳子	1 个
		背包	5 个
		鞋子	10 双
		服装	10 套
		洗化用品	50 套
		食品	58 种
		水杯	67 个

(1) 美工实训室

电子商务美工实训室配备服务器、投影设备、白板、提供网络接入或 Wi-Fi 环境。配备的计算机、可运行 IE、Firefox 等常用浏览器的测试终端，安装 Windows 操作系统、安装 Photoshop 和 Dreamweaver 相关软件系统。实训室支持网店美工、视觉营销、网店运营课程的教学与实训。

(2) 网店运营实训室

网店运营实训室配备服务器、投影设备、白板、提供网络接入或 Wi-Fi 环境。配备的计算机、可运行 IE、Firefox 等常用浏览器的测试终端,安装 Windows 操作系统、电商模拟实训系统、跨境电商实训系统等。实训室支持网店运营、网店客服、移动电子商务等课程的教学与实训。

(3) 商品拍摄实训室

商品拍摄实训室配备计算机、打印机、无线终端(手机或 PAD)、办公桌椅、安装 Photoshop 等软件;网络接入或 Wi-F 环境;配备数码相机、相机三脚架、引闪器、反光板、柔光灯、摄影灯架、静物台、拍摄幕布、背景板等摄影器材,满足大型商品、小型商品以及人物的拍摄需要;拍摄区要求全遮光环境;配备商品展示柜、相关搭配道具等。实训室支持图形图像处理、商品信息采编、网络编辑、电商项目的运营与操作等。

(4) 数据分析室

数据分析实训室配备服务器、投影设备、白板、提供网络接入或 Wi-Fi 环境。配备的计算机、可运行 IE、Firefox 等常用浏览器的测试终端,安装 Windows 操作系统。实训室支持网络推广、网店客服、网店运营课程的教学与实训。

(5) 020 商品销售实训室

电子商务 020 商品销售实训室配备有货架,日用品、化妆品、食品、服装、饰品、箱包、学习用品等十几种类目 300 多件产品。学生能够在校内参与全真的企业实训,感受企业的工作范围和工作流程,零距离的进行创业实践,掌握跨入社会进行电子商务相关工作所需的各项技能。020 实训中心为商品拍摄、软文营销、网店运营等课程提供实训基地,并为学生提供勤工俭学的岗位,让学生在校内即可掌握电子商务交易的业务技术。

3. 校外实训基地要求

本专业综合实训以校内实训基地为主。学校根据本专业认知教学需要,选择优质企业开展校企合作,建立校外实训基地,具有稳定的校外实训基地;能够开展网络营销推广,网站(店)运营管理、美工设计、电商客服等实训活动,实训设施齐备,实训岗位、实训指导教师确定,实训管理及实施规章制度齐全。

(三) 教学资源

1. 教材选用基本要求

深化教师、教材、教法改革。健全教材选用制度，按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校建立专业教师、行业企业专家和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序选用教材。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：有关电子商务技术、方法、思维以及实务操作类图书，经济、管理、营销和文化类文献等。

3. 数字化教学资源配置要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库，虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，满足教学要求。

（四）教学方法

专业课教学以行动导向理念为指导，校企共同开发教学项目，通过重复步骤、不重复内容，完成由简单到复杂的企业实际案例的学习性工作任务。按照理论与实践一体化的要求组织教学，采用项目教学法、任务教学法、情景教学法、案例教学法。注重实践操作，运用小组合作、成果展示、技能比赛等教学方式开展教学活动。教学中注重情感态度和职业道德的培养，将文化基础课相关的知识与专业训练相融合，注重知识的应用。突出学生的主体作用，使学生在“做中学、学中做”的工作过程体验中完成学习任务，培养学生分析问题、解决问题的能力。

（五）学习评价

教学评价体现评价主体、评价方式、评价过程的多元化，教学评价注意吸收电商行业企业参与，校内校外评价结合，电子商务相关职业技能鉴定与学业考核结合。过程性评价，从情感态度、对应技能方向岗位能力、职业行为等多方面对学生在整个学习过程中的表现进行综合测评；结果性评价从完成项目的质量、技能的熟练程度等方面进行评价。过程性评价内容包括：参加学习的课时、学习过程的参与程度、过程成果、技术操作与应用。结果性评价内容包括：分小组汇报总结，上交项目实施报告，汇报演讲、项目答辩考核成绩等。终结性评价内容包括：技能课程成果、综合实训成果和顶岗实训成果三部分。考核评价纳入一定的

电商企业专业人员评价（课堂成果、顶岗实习评价）。各阶段评价重视对学生遵纪守法，规范操作等职业素质的形成，兼顾对节约意识、网络安全意识的考核。

（六）质量管理

1. 依据本专业人才培养方案，制定实施性教学计划。学校有完整的具有符合上级主管部门颁布的本专业指导性人才培养方案精神的校内实施性教学计划和实施性教学大纲。具有实验实训指导书和实训大纲。

2. 完善电子商务专业教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平与教学质量诊断与改进，健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节监督制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课，示范课等教研活动。

3. 有相对固定的实训基地、实习单位和实施产教结合的场所，能完成教学计划所规定的所有实训、实习项目，能满足结合专业教学开展职业技能培训、考证和社会服务的需要。

4. 建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，对生源情况，在校学业水平，毕业生就业情况进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

九、毕业要求

毕业要求是学生通过规定 3 年期限的学习，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，毕业时应达到的基本的职业素质、知识和能力等方面要求。

（一）成绩要求

学生的成绩评价可以分为理论知识考试和技能操作考核及过程化考查测试。运用试卷考试进行理论知识评价，检测学生对理论知识的理解、掌握、应用水平；每门专业课的理论知识考试和技能操作考核及过程化考查测试均采百分制，成绩均达 60 分以上才合格。

（二）技能要求

1. 掌握电子商务的基本理论和基础知识。

2. 熟悉与电子商务相关的电商法律法规、网上开店的流程及相关的法规制度。

3. 掌握电子商务基础知识，能熟练使用互联网交易平台处理 B2B、B2C、C2C、团购等商务活动交易。

4.掌握电子商务网站信息采集与信息加工的知识、完成信息搜集、原创、编辑、发布等信息处理工作。

5.掌握网络营销相关知识，能根据需求，操作站内和站外推广媒介，达到网络营销的目的。

6.能够掌握网店客服沟通的技巧，胜任网店客服的工作。

7.能够从事电子商务相关的其他工作。