

延边职业技术学院
电子商务专业
人才培养方案
(电子商务(跨境)产业学院)
(2025 版)

2025 年 5 月

目 录

一、专业名称、专业大类·····	1
二、教育类型及学历层次·····	1
三、招生对象及学制·····	1
四、职业面向·····	1
五、职业岗位分析·····	2
六、培养目标及规格·····	4
七、课程设置·····	6
八、教学进程安排·····	29
九、毕业资格与要求·····	34
十、专业办学基本条件及教学建议·····	35
十一、说明·····	38

延边职业技术学院

电子商务技术人才培养方案

(2025) 专业代码: 530701

一、专业名称、专业大类

专业名称: 电子商务

专业大类: 财经商贸大类

二、教育类型及学历层次

教育类型: 高等职业教育

学历层次: 专科

三、招生对象及学制

招生对象: 普通高级中学毕业生、中等职业学校毕业生或具备同等学力

学 制: 三年

四、职业面向

所属专业大类代码)	财经商贸大类 (53)
所属专业类 (代码)	电子商务类 (5307)
对应行业 (代码)	互联网和相关服务 (64)、批发业 (51)、零售业 (52)
主要职业类别 (代码)	电子商务师 4-01-06-1 市场营销专业人员 (2-06-07-02) 互联网营销师 4-01-06-2 营业员 (4-01-02-01)
主要岗位类别 或技术领域	互联网产品开发准管 运营主管 全渠道营销主管 互联网产品开发 主管 视觉营销设计师
职业技能等级证书 (或标准)	电子商务师、互联网营销师、商务数据分析师

注: 1. 所属专业大类和所属专业类: 依据《职业教育专业目录 (2021 版)》

2. 对应行业: 依据《国民经济行业分类与代码》(GB/T 4754-2017)

3. 主要职业类别: 依据《中华人民共和国职业分类大典》(2022 版)

五、职业岗位分析

（一）职业面向及就业岗位描述

序号	职业面向	就业岗位	岗位描述	职业能力	素质要求
1	企事业 单位	网络销售 类岗位	销售专员、销售主管、 销售经理	SEO（搜索引擎优化）、SEM（搜索引擎营销）、网络广告投放、网络整合营销、企业营销策划、软文写作能力。	（1）具有诚实守信、爱岗敬业的职业道德素养。 （2）具有较强的语言表达、人际沟通、组织协调能力。 （3）具有较强的应变能力。 （4）具有遵守行业规范的工作意识和行为意识。
2		快递类岗 位	物流快递员、物流快 递主管、物流快递经 理	1）表单作业（物流业务处理的制单、审单等工作）。 2）档案管理（商品资料、配送客户资料等工作）。 3）物流管理（进货、理货、发货等工作）。	
3		客服类 岗位	咨询客服、投诉客服、 客服主管	电商网站售前、售中、售后接受信息咨询，反馈，答疑等工作；	
4		直播销售 岗位	直播销售，直播策划 与实施，短视频引流	“直播策划与实施”，“直播间粉丝运营”，“直播团队组建”，短视频制作引流。	

（二）典型工作任务

序号	岗位	典型工作任务	任务要求	知识要求	支撑课程
1	直播销售员	销售	1) 网络前台营销活动、网店推广并负责网店后台管理。 2) 负责收集竞争情报，分析网站的营销情况撰写分析报告。 3) 软文写作，增进顾客对网店和产品的认知度，提升网点销售。	1) 市场营销知识 2) 网络营销知识 3) 电子商务基础知识 4) 直播基础知识	1) 网络营销 2) 网店运营 3) 直播实务 4) 市场营销学基础

2	跨境电子商务	网上国际贸易	具有结合产品和品牌特点，制订海外推广策划方案的能力，能够开展搜索引擎营销、社交媒体营销、广告投放等站外推广	2) 跨境电子商务 3) 网络营销 4) 礼仪	1) 跨境电商 2) 市场营销 3) 跨境供应链管理 4) 商务沟通与礼仪
3	物流快递	快递员	处理订单并与各相关部门之间的信息传递、资金传递和单据传递流程。	1) 网店运营流程 2) 快递业务基础	1) 快递业务操作 2) 网店运营
4	客服	客服	网店各种咨询电话及网络信息的接听及回复。	1) 礼仪 2) 电话及网络沟通技巧	1) 商务沟通与礼仪 2) 网店运营
5	平台管理员	运营推广	平台的维护；客户关系的维护；平台相关活动的策划、营销、推广等活动的开展。	1) 管理学相关知识 2) 与企业相关的各种关系的管理与维护 3) 直播策划与实施（实务） 4) 短视频创作引流	1) 直播实务 2) 网络营销 3) 网店运营 4) 新媒体运营

六、培养目标及规格

（一）培养目标

本专业培养理想信念坚定，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能力；掌握市场营销管理理论与知识，具备产品销售与管理、市场调研、营销策划、客户关系管理等专业技能的高素质技能型人才。

（二）人才规格

1. 素质目标

（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）崇尚宪法、遵纪守法、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。

（3）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。

（4）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。

(5) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和 1-2 项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

(6) 具有一定的审美和人文素养，能够形成 1-2 项艺术特长或爱好。

2. 思政目标

(1) 崇尚宪法、遵纪守法、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。

(2) 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。

(3) 具有质量意识、环保意识、安全意识、服务意识、信息素养、工匠精神、创新思。

(4) 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。

3. 知识目标

(1) 掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

(2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识。

(3) 掌握计算机应用、网络技术的基本理论，电子商务的基本理论以及新技术、新业态、新模式、创新创业相关知识。

(4) 掌握互联网资料查询、调研及撰写调研报告的方法。

(5) 掌握市场分析、消费者行为分析及营销策划的方法。

(6) 掌握商品拍摄、图形图像处理和网络文案写作的方法。

(7) 掌握电子商务数据统计分析和报告撰写以及客户服务与管理的相关知识。

(8) 掌握主流电子商务平台的运营规则和推广方式，跨境电子商务平台和新媒体运营与管理的方法。

(9) 掌握网店运营规范与流程以及供应链与供应商管理的相关知识。

4. 能力目标

(1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。

(2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

(3) 能有一定的哲学、美学、伦理、计算、数据、交互、互联网思维能力。

(4) 能够熟练应用办公软件、进行文档排版、方案演示、简单的数据分析等。

(5) 能够根据摄影色彩、构图策略进行创意拍摄,制作突出商品卖点的商品照片;能够运用相关软件对图片进行处理,提高用户关注度。

(6) 具备网络信息采集、筛选和编辑的能力,能够根据要求进行网站内容的更新、策划与制作。

(7) 具备网店设计与装修的能力,能够根据产品页面需求,进行页面设计、布局、美化和制作。

(8) 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。

(9) 能够根据不同商品类型进行产品策划、分类管理。

(10) 能够根据运营目标采集电子商务平台数据,并依据店铺、产品和客户等各类数据,对其进行分析与预测。

(11) 能够正确进行网络营销,应对客户咨询、异议,处理客户投诉,进行客户个性化服务等。

(12) 能够运用移动商务平台进行活动策划、营销推广、移动店铺的运营与管理

七、课程设置

序号	课程性质	课 程 名 称	基准学时		
			第一学年	第二学年	第三学年
1	专业基础课程	电子商务基础	56		
2		市场营销	64		
3		网店美工	56		
4		电子商务法律法规		64	
5	专业核心课程	网店运营	64		
6		视觉营销		64	
7		网络营销		56	
8		跨境电子商务		56	
9		电子商务数据分析		64	
10	实践类课程	直播实训		2 周	
11		电子商务综合应用			2 周
12		企业实战演练			4 周

13		毕业实践（报告）			18 周
14		顶岗实习			14 周
15	专业限 选（电 子商务 方向）	直播实务	64		
16		跨境供应链管理		56	
17		商务沟通与礼仪		56	
18		新媒体运营		56	
19		短视频制作		56	
20		商品拍摄		56	
21		客户服务与管理		64	
			电子商务韩语	64	64
总计			368	752	760

课程描述

1. 课程名称：电子商务基础（专业基础课）

【课程目标】

知识目标：

（1）培养学生对电子商务的整体认识和理解，掌握电子商务的基本概念、原理和发展趋势；

（2）掌握电子商务的技术工具和平台，包括网站建设、电子支付、供应链管理等；

（3）培养学生的创新意识和实践能力，能够运用电子商务的思维和方法解决实际问题；

（4）提高学生的团队协作能力和沟通表达能力，培养综合素质。

能力目标：

（1）能分析不同网站的主要盈利方式；

（2）能正确应用电子商务 交易模式；

（3）能利用支付宝、网银进行购物；

（4）能涉及电子商务的有关案件进行简单评析；

（5）能利用软件进行模拟仓储实践。

思政目标：

职业道德与职业意识：在学习的过程中培养学生认真负责的工作态度和严谨细致、一丝不苟的工作作风。

【主要内容】

项目一 电子商务概述

项目二 电子商务系统

项目三 电子商务安全

项目四 电子商务支付

项目五 电子商务物流

项目六 网上交易

项目七 网络零售

项目八 网络营销

项目九 客户关系管理

【考核】

卷面考核，其中出勤及作业占 40%，卷面占 60%。

2. 课程名称：市场营销学基础（专业基础课）

【课程目标】

知识目标：

- （1）能进行简单的市场营销环境分析；
- （2）能进行简单的消费者购买行为分析；
- （3）能制定基本的市场营销策略。

能力目标：

（1）方法能力：培养学生的市场营销职业理念和制定基本营销策略的能力；把握分析问题的方法和解决问题的能力；

（2）社会能力：通过小组协作完成课程项目；培养学生的社会交往和沟通能力。

思政目标：

职业道德与职业意识：在学习的过程中培养学生认真负责的工作态度和严谨细致、一丝不苟的工作作风。

【主要内容】

市场营销学的基本原理、基本方法和基本技能，主要包括市场营销的环境分析，消费者购买行为分析，目标市场的选择和产品定位，4PS 组合，营销管理、组织与控制。

课程内容共分为 10 个项目进行：

项目一 树立现代营销观念

项目二 分析营销环境

项目三 调查研究市场

项目四 选择目标市场

项目五 分析市场购买行为

项目六 制定产品策略

项目七 制定价格策略

项目八 制定分销策略

项目九 制定促销策略

项目十 管理营销过程

【考核】

卷面考核，其中出勤及作业占 50%，卷面占 50%。

3. 课程名称：网店美工（专业基础课）

【课程目标】

知识目标：

- （1）了解网店的首页和详情页的构成；
- （2）掌握色彩的配色方法、掌握文字的布局与搭配；
- （3）掌握首页和详情页的具体模块的设计方法；
- （4）初步掌握常见商品的首页和详情页设计方法。

能力目标：

- （1）方法能力：培养学生的空间想象和空间思维能力；把握分析问题的方法和解决问题的能力；
- （2）社会能力：通过小组协作完成课程案例模块；培养学生的社会交往和沟通能力；
- （3）职业道德与职业意识：在学习的过程中培养学生认真负责的工作态度 和严谨

细致、一丝不苟的工作作风。

思政目标：

养成认真他是、信心耐心、注重合作、积极上进的工作作风，具有良好的服务意识。

【主要内容】

以最新版 Photoshop CC 软件作为工具，学习设计应用于平面广告、产品包装、报纸插画、杂志封面、网页图画、UI 界面设计、视频、动画的创建与编辑、3D 图形编辑与处理等领域的作品。本书设计的项目实例贴近生活、贴近实际应用，内容层次清晰，由浅入深，由易到难，学生在学习和实践的过程中能逐步加深对 Photoshop CC 基本概念的理解，逐步熟悉有关的技巧和技能，做到举一反三、融会贯通。

课程内容共分为十三个项目进行：

项目一 介绍 Photoshop CC 的基本操作

项目二 介绍蒙版的应用与编辑

项目三 介绍通道的应用与编辑

项目四 介绍高级抠图

项目五 介绍美化数码照片

项目六 介绍文字特效制作

项目七 运用滤镜制作特效

项目八 介绍视频、动画的创建与编辑

项目九 介绍 3D 图形编辑与处理

项目十 介绍 Web 图像的处理与打印输出

项目十一 介绍商业广告设计

项目十二 介绍网页网店广告设计

项目十三 介绍 UI 界面设计

【考核】

过程性考核，过程考核占总成绩的 80%，主要考核内容是随堂作品的完成情况。平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

4. 课程名称：电子商务法律法规（专业基础课）

【课程目标】

知识目标：

- (1) 了解电子商务的基本概念和发展趋势；
- (2) 掌握电子商务领域的法律法规；
- (3) 理解电子商务中的合同和知识产权法律；
- (4) 了解电子商务中的消费者权益保护法律；
- (5) 熟悉电子商务领域中的数据保护和隐私法律；
- (6) 能够应用法律法规解决电子商务领域的实际问题。

能力目标：

- (1) 具有分辨法律问题归属的能力；
- (2) 具有依据法律问题的性质寻找相关工具书及案例的能力；
- (3) 具有独立分析和解决电子商务法律问题的能力；
- (4) 具有自主学习和终身学习的能力。

思政目标：

- (1) 使学生树立正确的国家观、民族观、历史观、文化观；
- (2) 具有很好的服务类职业道德素质和身心素质；
- (3) 加强并提高对学生的世界观、人生观和价值观的教育。

【主要内容】

项目一 电子商务法律基础

项目二 电子商务法律法规

项目三 电子商务合同

项目四 电子商务知识产品保护

项目五 电子商务争议解决

【考核】

卷面考核，其中出勤及作业占 50%，卷面占 50%。

5. 课程名称：网店运营（专业核心课）

【课程目标】

知识目标：

- (1) 具备网络市场调研相关知识；

(2) 具备商品拍摄和图片处理相关知识;

(3) 具备网络销售与推广相关知识;

(4) 具备订单处理相关知识;

(5) 具备网络支付与结算相关知识;

(6) 具备物流配送知识;

(7) 具备客户服务与管理相关知识。

能力目标:

(1) 方法能力: 培养学生的空间想象和空间思维能力; 把握分析问题的方法和解决问题的能力;

(2) 社会能力: 通过小组协作完成课程案例模块; 培养学生的社会交往和沟通能力;

(3) 职业道德与职业意识: 在学习的过程中培养学生认真负责的工作态度 和严谨细致、一丝不苟的工作作风。

思政目标:

具有很好的服务类职业道德素质和身心素质。

【主要内容】

结合网店经营经验, 以淘宝开店的实际操作流程为主线, 详细介绍了网络安全管理、网店开通与基本设置、网店装修、网店日常运营与管理、网店工具应用、网店推广、网店数据化运营、移动社交网店运营等内容, 以培养学生网上创业的能力。

课程内容共分为八个项目进行:

项目一 网络安全管理

项目二 网店开通与基本设置

项目三 网店装修

项目四 网店日常运营与管理

项目五 网店工具应用

项目六 网店推广

项目七 网店数据化运营

项目八 移动社交网店运营

【考核】

过程性考核，过程考核占总成绩的 80%，主要考核内容是随堂作品的完成情况。平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

6. 课程名称：视觉营销 （专业核心课）

【课程目标】

知识目标：

(1) 了解网店视觉营销综述、视觉设计元素、视觉色彩、视觉设计中字体的应用、视觉构图。

(2) 了解用户体验、视觉定位、店铺结构、商品陈列。

(3) 掌握文案完美视觉化技巧。

(4) 了解商品主图、直通车推广图片设计、钻石广告设计。

(5) 了解首页、内页。

(6) 掌握视觉营销数据化。

能力目标：

(1) 方法能力：培养学生的空间想象和空间思维能力；把握分析问题的方法和解决问题的能力。

(2) 社会能力：通过小组协作完成课程案例模块；培养学生的社会交往和沟通能力。

(3) 职业道德与职业意识：在学习的过程中培养学生认真负责的工作态度 和严谨细致、一丝不苟的工作作风。

思政目标：

(1) 培养诚实正直、专业信心等方面的基本品性。

(2) 培养持之以恒、积极进取、自强不息的向上精神。

【主要内容】

主要根据网店运营等岗位需要，采用典型工作任务项目化课程开发模式，打破原有的以理论为主的内容结构和课序，根据工作任务进行课程项目设计，重视实践教学，遵循科学的职业教育理念，确定本课程学习目标和学习内容。让学生通过项目化的实践，在真实的学习情境中学习，并掌握网店视觉设计能力。

课程内容共分为六个项目进行：

项目一 网店视觉营销基础知识

项目二 网店布局

项目三 文案完美视觉化

项目四 流量引导

项目五 提升转化率设计

项目六 视觉营销数据化

【考核】

过程性考核，过程考核占总成绩的 80%，主要考核内容是随堂作品的完成情况。平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

7. 课程名称：网络营销 （专业核心课程）

【课程目标】

知识目标：

- （1）了解大数据+内容创意带动的智能营销；
- （2）了解搜索引擎原理：关键词（SEO+SEM）及其优化方法；
- （3）软文类型及其写作方法；
- （4）了解电商营销整个流程的关键点；
- （5）了解不同类型广告的推广方法；
- （6）了解掌握短视频制作方法；
- （7）了解掌握直播营销方法。

能力目标：

- （1）能够针对不同类型的商品，自主写作“好内容”引流；
- （2）能够注册百度等搜索引擎会员，掌握关键词搜索方法，掌握用关键词创建宝贝名称方法；
- （3）能够写作不同类型软文；
- （4）能够自主制作具有一定技术的短视频；
- （5）能够掌握直播流程，并进行直播营销。

思政目标：

- （1）培养端正、热情、耐心的态度；

(2) 养成严谨、细致、高效的工作作风；

(3) 具备认真、诚信、公义的责任感。

【主要内容】

通过本课程的学习学生应该能够实现网络营销基本策略的整合，形成营销策划的综合能力，能够胜任网络营销员岗位上包括打造个人 IP（网红）的各项工作。课程内容共分为七个项目进行：

项目一 网络营销打造流量红利、智能网络营销、大数据营销

项目二 搜索营销：引擎、关键词优化

项目三 软文营销：无形推广，提升转化率

项目四 电商营销：优化流程，博取客户好感

项目五 广告投放营销：将信息流转为购买力

项目六 社群营销（短视频粉丝营销）

项目七 直播营销

【考核方式】

过程性考核，其中过程考核占总成绩的 50%，考核方式有随堂测试考核、实训考核
平时成绩占总成绩的 50%，考核方式有出勤、课堂纪律。

8. 课程名称：跨境电子商务（专业核心课）

【课程目标】

知识目标：

- (1) 掌握跨境电商概念及其特点；
- (2) 掌握跨境电商平台选择的基本要素；
- (3) 掌握跨境选品的策略；
- (4) 掌握跨境电商如何开发客户；

能力目标：

(1) 方法能力：培养学生的空间想象和空间思维能力；把握分析问题的方法和解决问题的能力；

(2) 社会能力：通过小组协作完成课程案例模块；培养学生的社会交往和沟通能力；

(3) 职业道德与职业意识：在学习的过程中培养学生认真负责的工作态度 和严谨细致、一丝不苟的工作作风。

思政目标：

- (1) 培养端正、热情、耐心的态度；
- (2) 养成严谨、细致、高效的工作作风；
- (3) 具备认真、诚信、公义的责任感。

【主要内容】

以跨境电子商务运营的实际操作流程为基础，内容包括跨境电商认知、跨境电商平台介绍与选择、跨境电商市场选品、跨境电商店铺后台管理、跨境电商产品推广、跨境电商客户服务、跨境电商物流管理七个方面，以培养学生网上创业的能力。

课程内容共分为七个项目进行：

- 项目一 跨境电商认知
- 项目二 跨境电商平台介绍与选择
- 项目三 跨境电商市场选品
- 项目四 跨境电商店铺后台管理
- 项目五 跨境电商产品推广
- 项目六 跨境电商客户服务
- 项目七 跨境电商物流管理

【考核】

过程性考核，过程考核占总成绩的 80%，主要考核内容是随堂作品的完成情况。平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

9. 课程名称：电子商务数据分析（专业核心课）

【课程目标】

知识目标：

- (1) 了解电子商务数据分析的基本概念；
- (2) 掌握电子商务数据分析的相关技术；
- (3) 掌握数据的采集、处理、分析、汇报等技巧；
- (4) 培养学生的数据思维和应用能力。

能力目标：

(1) 方法能力：培养学生的空间想象和空间思维能力；把握分析问题的方法和解决问题的能力；

(2) 社会能力：通过小组协作完成课程案例模块；培养学生的社会交往和沟通能力。

思政目标：

职业道德与职业意识：在学习的过程中培养学生认真负责的工作态度和严谨细致、一丝不苟的工作作风。

【主要内容】

以真实电子商务数据分析项目为框架，详细介绍了电子商务数据相关概念、电子商务数据分析工具、数据分析指标构建、数据的采集和处理、各项数据分析与应用、报告构成与撰写等内容。

课程内容共分为十二个项目进行：

项目一 电子商务数据分析基础知识

项目二 电子商务数据分析工具基础

项目三 数据分析指标构建

项目四 数据的采集

项目五 数据处理

项目六 市场和竞争数据分析与应用

项目七 推广数据分析与应用

项目八 销售数据分析与应用

项目九 供应链数据分析与应用

项目十 客户数据分析与应用

项目十一 产品数据分析与应用

项目十二 报告构成与撰写

【考核方式】

过程性考核，过程考核占总成绩的 80%，主要考核内容是随堂作品的完成情况。平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

10. 课程名称：直播实务（专业限选课）

【课程目标】

知识目标：

（1）了解直播营销的优势、常见形式及合作模式、直播营销的产业链与收益分配模式，以及直播平台的主要类型。

（2）掌握直播营销活动的基本流程，直播营销活动流程规划和直播活动脚本策划。

（3）掌握直播团队的组织架构，主播助理的培养。

（4）掌握直播营销话术设计要点、原则和常用话术，直播营销“三点”方法论和直播间商品讲解要点。

（5）掌握直播设备的配置，直播间的布置，场地要求、场景布置及辅助道具的使用。

（6）掌握直播间选品策略，直播间商品定价策略，直播间商品结构规划，直播间商品精细化配置与管理。

（7）掌握做好直播前预热，打造优质直播封面图，提升直播间氛围，开展平台内付费推广，做好粉丝运营的方法。

能力目标：

（1）能够策划直播活动脚本。

（2）能够组建直播团队，打造主播人设。

（3）能够运用“四步营销法”推广直播间商品。

（4）能够布置直播间设备、环境与灯光。

（5）能够选择、陈列与管理直播间商品。

（6）能够利用各种手段提升直播间氛围。

（7）能够对直播间数据进行分析与复盘。

（8）能够在淘宝直播平台、抖音直播平台、快手直播平台和腾讯直播平台上进行直播带货。

思政目标：

（1）培养团队合作精神；

（2）培养敏锐的洞察力、应变思维、创新力；

（3）培养自我管理、自我培养力。

【主要内容】

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。课程内容共分为 7 个项目进行：

项目一 直播营销：开启内容营销新时代

项目二 直播营销方案策划：构建清晰的直播营销思路

项目三 人员配置：组建高效能直播团队

项目四 直播话术：提升直播间营销力的关键

项目五 直播间设计：营造一流的直播视觉效果

项目六 商品选择与规划：提高订单转化率的制胜点

项目七 “引流”互动：汇聚人气引爆直播间气氛

【考核】

过程性考核，其中过程考核占总成绩的 50%，考核方式有随堂测试考核、实训考核。平时成绩占总成绩的 50%，考核方式有出勤、课堂纪律。

11. 课程名称：跨境供应链管理（专业限选课）

【课程目标】

知识目标：

- （1）熟悉常用跨境供应链基本概念及方式，掌握跨境供应链人员的职责；
- （2）掌握跨境供应链每一种物流模式的运作流程选择相关内容及方法；
- （3）掌握跨境电商选品相关内容及方法；
- （4）掌握跨境仓储管理的业务范围相关内容及方法；
- （5）掌握跨境运输的概念推广分析方法；
- （6）理解跨境物流配送的特征运作方法；
- （7）掌握跨境供应链物流信息技术与应用；
- （8）掌握跨境供应链采购的基本流程；
- （9）了解跨境供应链周转库存管理与安全库存管理。

2、能力目标：

- （1）能够根据实际提出跨境供应链的发展对策；

- (2) 跨境物流渠道的方法
- (3) 跨境电商物流费用计算方式
- (4) 能够根据实际计算国际 e 邮宝运费;
- (5) 能够计算国际商业快递邮费;
- (6) 能够结合实际选择合适的跨境供应链物流模式;
- (7) 能够进行合理的海外仓产品选择;
- (8) 熟悉平台操作流程;

思政目标:

- (1) 培养学生严谨认真的专业精神, 敬业奉献的职业操守;
- (2) 要结合专业知识引导学生深刻理解社会主义核心价值观, 培养学生正确的世界观、人生观、价值观。

【主要内容】

- 项目一 认识和理解跨境供应链管理
- 项目二 跨境供应链采购管理
- 项目三 跨境供应链仓储管理与包装
- 项目四 跨境供应链运输管理
- 项目五 跨境供应链物理模式与网络构成
- 项目六 跨境电子商务物流发货

【考核】

卷面考核, 其中出勤及作业占 40%, 卷面占 60%。

12. 课程名称: 商务沟通与礼仪 (专业限选课)

【课程目标】

知识目标:

- (1) 学习掌握商务沟通与礼仪的特点与要素
- (2) 学习掌握商务沟通与礼仪的教育作用
- (3) 学习掌握商务沟通与礼仪的基本要素
- (4) 学习掌握商务沟通与礼仪的各种行为准则

能力目标:

- (1) 能够正确判断在商务领域不同情况下用什么礼仪行为;
- (2) 能够在不同的职业场合正确塑造个人形象;
- (3) 养成良好的个人修养、团队合作精神和熟练运用商务沟通与礼仪各种行为规范。

思政目标:

- (1) 使学生树立正确的国家观、民族观、历史观、文化观;
- (2) 具有很好的服务类职业道德素质和身心素质;
- (3) 加强并提高对学生的世界观、人生观和价值观的教育。

【主要内容】

- 项目一 语言沟通
- 项目二 非语言沟通
- 项目三 书面沟通
- 项目四 商务形象礼仪
- 项目五 商务交际礼仪
- 项目六 商务通信礼仪
- 项目七 商务仪式礼仪
- 项目八 涉外商务礼仪

【考核】

卷面考核,其中出勤及作业占 40%,卷面占 60%。

13. 课程名称: 新媒体运营 (专业限选课)

【课程目标】

知识目标:

- (1) 掌握内容创业的基本概念、特点、要素、趋势;
- (2) 熟悉各个新媒体平台头部账户的定位、风格和特色;
- (3) 熟悉各个新媒体平台的运行机制、规则和主要玩法;
- (4) 熟悉内容创业的主要形态和主流技术;
- (5) 熟悉内容创业团队的组建的流程、组织构架和运营管理模式;
- (6) 熟悉新媒体内容创业的基本术语和流行用语。

能力目标：

（1）方法能力：培养学生的空间想象和空间思维能力；把握分析问题的方法和解决问题的能力；

（2）社会能力：通过小组协作完成课程案例模块；培养学生的社会交往和沟通能力。

思政目标：

职业道德与职业意识：在学习的过程中培养学生认真负责的工作态度和严谨细致、一丝不苟的工作作风。

【主要内容】

通过本课程的学习与实践，学生能掌握新媒体内容创业的基本知识和基本技能，能够针对不同新媒体平台的实际情况，开展不同形态不同层面的内容创业，具备数据分析、文案策划、内容制作、内容运营等能力，具备爱岗敬业、吃苦耐劳，团结协作等职业素养；能胜任新媒体运营、新媒体编辑、文案编辑、产品运营、音频内容运营、短视频运营、直播运营专员等新媒体运营典型岗位的具体工作。

课程内容共分为九个项目进行：

项目一 新媒体与内容创业

项目二 新媒体内容创业的重点平台

项目三 新媒体平台内容创业的主要技术和工具

项目四 新媒体图文类内容创业

项目五 新媒体短视频类内容创业

项目六 新媒体网络音频类内容创业

项目七 新媒体网络直播类内容创业

项目八 新媒体内容创业的运营技巧

项目九 新媒体内容创业的典型案例

【考核方式】

案例作品，其中随堂作品考核占总成绩的 80%，平时成绩（考勤、课堂纪律）占总成绩的 20%。

14. 课程名称：短视频制作（专业限选课）

【课程目标】

知识目标：

- （1）了解短视频脚本的撰写技巧，以及短视频制作的流程。
- （2）了解短视频分镜头的语言。
- （3）掌握短视频运镜与构图方法，了解短视频后期制作的原则。
- （4）掌握常用的拍摄设备与术语，掌握使用相机和手机拍摄短视频的方法。

能力目标：

- （1）能够根据创作需要策划短视频选题及内容，并撰写短视频脚本。
- （2）能够采用不同的景别、镜头角度、运镜手法和构图方式拍摄短视频。
- （3）能够正确地设置相机参数、手机参数来进行短视频拍摄。

思政目标：

养成认真踏实、信心耐心、注重合作、积极上进的工作作风，具有良好的服务意识。

【主要内容】

本课程集短视频制作理论与实践教学于一体，全流程地介绍了短视频制作的各种技能，共分为九项目。

- 项目一 熟悉 Premiere 工作区
- 项目二 导入与整理素材
- 项目三 剪辑短视频
- 项目四 设置视频效果
- 项目五 编辑音频
- 项目六 编辑文本
- 项目七 短视频调色
- 项目八 移动端短视频制作综合案例
- 项目九 PC 端短视频制作综合案例

【考核】

案例作品，其中随堂作品考核占总成绩的 80%，其它（考勤、课堂纪律）占总成绩的20%。

15. 课程名称：商品拍摄（专业限选课）

【课程目标】

知识目标：

- (1) 使学生知道数码相机的选购、基本操作，能正确使用数码相机进行摄影。
- (2) 使学生学会室内静物拍摄、室内灯光产品拍摄、室外静物拍摄、室外花卉拍摄、人物肖像拍摄、艺术肖像拍摄、新闻与纪实拍摄、风光的拍摄等摄影技术。
- (3) 学生通过摄影实践，掌握一些基本的摄影技巧，针对三个专业特点和要求，使学生能够拍摄出符合专业要求的作品。
- (4) 当代摄影的新技术、新技巧，具备摄影的观察能力、思维能力、表现能力及与摄影相关岗位的摄影综合能力。

能力目标：

- (1) 引导学生通过镜头注意观察自然、感受生活，捕捉触动人心的一瞬，培养学生养成正确的观察和理解客观物象的能力。
- (2) 通过欣赏与讲评，培养学生的审美意识、提高审美水平，体会作品深层的思想与情感内涵，锻炼学生进行艺术评价和传达自我感受的能力。
- (3) 能够准确的利用曝光技术对拍摄对象进行表现。能够利用技术表现画面的视觉层次。
- (4) 能够较好的处理好色调与韵律等视觉要素的关系，进行合理的对画面进行构图处理。
- (5) 能够熟练的使用照相机，应对特殊环境。
- (6) 能够进行艺术摄影创作的构思和表现。
- (7) 使学生掌握一些简单的摄影方法，不断提高学生对摄影的知识水平，增强学生的创意思识、技术意识、审美意识，培养良好的艺术情操。
- (8) 发挥主动获得知识和信息的能力，养成主动地获得信息的学习习惯和主动探究的态度发展信息素养、探究能力和创造精神。

思政目标：

- (1) 培养学生动手操作能力，自立能力和耐心细致的高度责任感。
- (2) 培养学生爱科学，用科学的创新精神，积极参与活动，活跃思维，树立信心，克服困难，团结协作，体验成功的喜悦。

【主要内容】

项目一 了解网店照片

项目二 了解拍摄器材与环境

项目三 拍摄基本技巧

项目四 网拍实战

【考核】

案例作品，其中随堂作品考核占总成绩的 80%，其它（考勤、课堂纪律）占总成绩的20%。

16. 课程名称：客户服务与关系管理 （专业限选课）

【课程目标】

知识目标：

- （1）了解客户调查、联系、上门拜访、服务展示和公关活动的方法。
- （2）掌握售后服务的内容和要求；
- （3）掌握客户价值分析的方法，了解客户维护的方法。
- （4）了解客户关系管理与客户经营的职业标准。
- （5）了解客户管理与客户经营质量管理的标准和方法。

能力目标：

依据职业教育特点突出实践教学环节，培养学生具有较强的规范操作能力和个性化服务能力；掌握现代客户服务管理的基本理论和方法，把握客户服务业务经营的开展趋势和科学管理方法的运用，力求培养具有较高素质的既懂理论又会操作的实用型的服务于管理人才。

（1）具有调查客户信息、联系、邮寄资料获得客户的需求信息的能力，具有根据自己公司的实力确认是否继续跟进客户促成订单或寻找新的客户资源的能力；具有对已成为稳定期客户的售后服务的能力；

（2）具有合理分配时间在开发新客户和维护老客户的能力，具有充分分析是否有意义需要投入时间金钱继续维护客户的能力；具有在限量的客户资源库里快而准地寻找目标客户的能力，具有快速通过技术各种手段实现稳定客户的形成的能力。

素质目标：

- （1）具有强烈的社会责任感、良好的职业道德。
- （2）具有健康的体魄、良好的体能和健全的心理。
- （3）具有正确的从业心态。

- (4) 具有刻苦、严谨、周密细心、不敷衍了事、工作到位的作风。
- (5) 具有艰苦奋斗、热爱劳动、爱岗敬业和良好的团队合作精神。
- (6) 具有积极进取的职业心理，刻苦钻研，好学上进、克服困难。

思政目标

- (1) 培养学生民族自豪感和民族精神
- (2) 引导学生树立正确“三观”塑造良好人格
- (3) 激发学生对祖国的热爱，进行爱国主义教育。

【主要内容】

课程内容共分为 6 个项目进行：

- 项目一 走进客户服务
- 项目二 分析目标客户
- 项目三 沟通客户需求
- 项目四 处理客户投诉
- 项目五 培育忠诚客户
- 项目六 管理客户关系

【考核】

卷面考核，其中出勤及作业占 40%，卷面占 60

16. 课程名称：电子商务韩语（专业限选课）

【课程目标】

知识目标

- (1) 掌握电子商务领域核心韩语词汇 500+，涵盖商品管理、营销推广、客户服务、商务谈判等场景，能准确理解并运用相关术语（如“转化率（전환률）”“物流跟踪（배송 추적）”）；
- (2) 熟悉韩国主流电商平台（Coupang、Gmarket、10x10 等）的运营规则与文化差异，了解韩国消费者购物习惯（如偏好包邮、赠品）及平台特殊服务（如 Coupang “火箭配送”）；
- (3) 理解电子商务韩语沟通逻辑，掌握产品描述、营销文案、售后回复、合作谈判等场景的语言表达规范，能识别并规避跨文化沟通中的常见误区。

能力目标

（1）语言应用能力：能独立完成韩国电商平台产品上架（撰写标题、详情页）、营销活动文案创作（节日促销、大促话术），流畅进行售前咨询、售后纠纷处理的韩语沟通，口语表达准确率不低于 90%，书面表达准确率不低于 85%；

（2）运营实战能力：能解读韩国电商后台数据报表（如点击率、客单价），运用韩语完成供应商对接（邮件沟通、合同洽谈），适配韩国直播电商场景（Afreeca TV、Twitch）进行产品讲解与互动，提升店铺运营效率；

（3）问题解决能力：面对物流延迟、产品投诉、合作分歧等问题，能运用专业韩语话术协商解决，降低业务失误率，纠纷处理满意度不低于 80%。

素养目标

（1）培养跨境电商行业的职业素养，树立合规运营、诚信服务意识，尊重韩国电商文化与消费者权益；

（2）提升跨文化沟通素养，具备灵活应对韩国市场差异的能力，增强团队协作与客户服务意识；

（3）形成自主学习与持续提升意识，能主动关注韩国电商行业动态与韩语语言更新，适应行业发展需求。

【主要内容】

课程内容共分为 6 个项目进行：

项目一 电商基础韩语模块

项目二 平台运营实战模块

项目三 客户服务专项模块

项目四 商务谈判与合作模块

【考核】

（一）过程性评价（占比 50%）

（1）课堂表现（15%）：包括出勤（5%，缺勤 1 次扣 1 分，扣完为止）、课堂互动（5%，主动参与场景模拟、回答问题）、作业完成情况（5%，作业准确率 $\geq 85\%$ 得满分，低于 60% 不得分）；

（2）阶段考核（35%）：每阶段结束后进行考核，第一阶段单元测试（10%，合格线 60 分）、第二阶段实操考核（10%，合格线 70 分）、第三阶段情景模拟考核（15%，

合格线 75 分）。

（二）终结性评价（占比 50%）

（1）综合实操考核（30%）：完成“韩国电商店铺运营综合任务”，包括产品上架（10%）、营销文案创作（10%）、售后问题处理（10%），总分 100 分，合格线 70 分；

（2）口语与书面测试（20%）：口语测试（10%）为模拟商务谈判或直播带货，考察语言流畅度与准确性；书面测试（10%）为电商合同撰写或数据分析报告，考察书面表达能力，合格线 60 分。

八、教学进程安排

（一）教学进程安排总表

2025级电子商务专业 教学计划时间进程表（学制三年）

[illegible]

2025 级电子商务专业 教学周数统计表

学年	常规教学	入 学 教 育 军训	系 列 实验	技 能 训练	实 习	课 程 设计	职 业 技 能 鉴定	社 会 实践	毕 业 实践	考试	机动	假期	其他	小计
		R	□	★	○	×	▽	※	∥	:	△	≡	Q	
一	31	2		2						4	1	12		52
二	31			4						4	1	12		52
三					18				14			20		52
合计	62	2		6	18				14	8	2	44		154

(二) 电子商务技术专业教学进程安排表

课程性质	课程类别	课程模块	课程归属	课程名称	课程编码	学分	学时			实践周数/学时	学周*周学时							
							总学时	理论	实践		第一学年		第二学年		第三学年			
											一 16+2	二 18	三 18	四 18	五	六		
必修课程	公共基础课	思想政治类	教	军事理论	2100101	1	16	16			16						混合式学习	
			教	军事技能	2200101	2	60		60	2周	2周						军训	
			1	中华优秀传统文化	1100102	2	32	16	16			16*2						
			2	思想道德与法治	1200101	3	40	36	4		14*2						马克思主义 宗教观、学习筑梦专题 教学	
											6*2							
			2	形势与政策（1）	1200104	1	16	16			8*2							
			2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	1200102	2	32	32				16*2						
			2	形势与政策（2）	1200105	1	16	16				8*2						
			2	形势与政策（3）	1200106	1	16	16					8*2					
			2	形势与政策（4）	1200107	1	16	16						8*2				

			2	中国共产党党史	1200501	1	16	16			8*2					
			2	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	1200103	3	48	44	4			16*2				
												8*2				学习筑梦等 专题教学
			教	劳动教育	2100401	1	10	10			10					各系部自行 落实
			教	安全健康教育	2100103	1	16	16			16					混合式学习
		体育健康类	3	体育（1）	1300101	1	28	8	20		14*2					
			3	体育（2）	1300102	1	32	8	24			16*2				
			3	体育（3）	1300103	1	32	8	24				16*2			
			3	体育（4）	1300104	1	32	8	24					16*2		
			教	大学生心理健康教育	2100104	2	32	20	12			16*2				
		文化基础类	1	大学语文	1100103	4	56	56			14*4					
			5	计算机信息技术	1500101	2	28	14	14		14*2					
			1	大学英语（I）	1100101	4	56	56			14*4					
		美育教育类	教	大学美育	2100102	2	32	16	16			16*2				
		小计					38	664	430	234		328	192	96	48	
		专业基础课	4	电子商务基础	1400207	4	56	46	10		14*4					
			4	网店美工	1400303	4	56	10	46		14*4					
			4	市场营销学基础	1400209	4	64	40	24			16*4				

			4	电子商务法律法规	1400210	2	64	44	20				16*4				
		小计				14	240	140	100		112	64	64				
专业基础课	专业核心类		4	网店运营	1400320	4	64	40	24			16*4					
			4	视觉营销设计	1433301	4	64	44	20				16*4				
			4	电子商务数据分析	1433302	4	64	20	44				16*4				
			4	网络营销	1400321	4	56	30	26					14*4			
			4	跨境电子商务	1400322	4	56	36	20					14*4			
	小计					20	304	170	134			64	128	112			
	校内实践课		4	直播实训	1400401	2	40		40	2周		2周					
			4	电子商务综合应用	1433401	2	40		40	2周			2周				
	校外实践课			企业实战演练	1400413	4	80		80	4周				4周			
	毕业实践课		4	毕业实践	1400414	12	360		360	18周					18周		
			4	顶岗实习	1400403	10	280		280	14周						14周	
	小计					30	800		800			40	40	80	360	280	
专业限选	电子商务方向		4	商务沟通与礼仪	1400208	4	56	40	16					14*4			
			4	新媒体运营	1400622	4	56	36	20					14*4			
			4	视频制作也剪辑	1400623	4	56	36	20					14*4			
			4	跨境供应链管理	1433604	4	56	40	16					14*4			

	课		4	直播实务	1400624	4	64	44	20			16*4					
			4	客户服务与关系管理	1423607	4	64	44	20				16*4				
			4	商品拍摄	1400625	4	64	40	24				16*4				
			4	电子商务韩语 1	1434602	4	64	50	14			16*4					
			4	电子商务韩语 2	1434603	4	64	50	14				16*4				
			4	职业发展与定位	1400626	1	16	12	4		8*2						安排 7.8 节
			4	就业指导与安全教育	1400627	1	16	12	4					8*2			
				小计		38	576	404	172		16	128	192	240			
任 选 课	任 选 课	任 选 课	1	选修课（专升本）	1610205501	2	32	32	0								
			3	选修课（美育课堂）	3666666105	2	32	16	16								
			1	选修课（普通话）	1610205502	2	32	16	16								
			4	电子商务沙盘 1	4630701702	2	32	16	16								
			4	电子商务沙盘 2	4630701705	2	32	16	16								
			4	创业营销	4630701704	2	32	16	16								
			4	快递员职业技能	4630701706	2	32	16	16								
				小计		4	32	16	16								
				合计		144	2616	1160	1456		456	520	520	480	360	280	

1. 公共限选课修学要求

2. 课程归属编号涵义为：①公共教学部；②思政部；③体育系；④财经商贸系；⑤信息技术与艺术设计系；⑥装备制造与智能控制系；⑦交能运输工程系；

⑧建筑工程系；⑨旅游韩语系；A 合作企业；B 教务处

(二) 按周安排的实践课程

课程结构	课程性质	课程模块	课程代码	课程名称	学分	学时	学周					
							第一学年		第二学年		第三学年	
							一	二	三	四	五	六
必修课	公共基础课	思想政治类	2200101	军事技能	2	60	2					
必修课	实践课	校内实践课	1400401	直播实训	2	40		2				
必修课	实践课	校内实践课	1433401	电子商务综合应用	2	40			2			
必修课	实践课	校外实践课	1400413	企业实战演练	4	80				4		
必修课	实践课	毕业实践课	1400414	顶岗实习	12	360						18
必修课	实践课	毕业实践课	1400403	毕业实践	10	280						14

九、毕业资格与要求

(一) 学分

类别	必修学分	选修学分	合计	比例
公共课	38		38	26.3%
专业课	72		72	50%
实践课	30		30	20.8%
任意选修课		4	4	2.7%
合计	140	4	144	
比例	97.2%	2.7%		

（二）体测要求

按《国家学生体质健康标准（2014 年修订）》（教体艺 2014[5]号文件）要求，学生体质测试成绩按毕业当年成绩的 50%和其他学年平均分的 50%之和进行评定，达不到 50 分者按结业处理，不予以毕业。

十、专业办学基本条件及教学建议

（一）专业带头人

姓名	刘玉凤	性别	女	出生年月	1973.8	政治面貌	党员
毕业学校	天津职业技术师范学院			专业技术职务		副教授	
所学专业	计算机及应用		学历	本科		学位	学士
现从事专业	电子商务		具备何种双师资格	计算机网络技术 电子商务应用		双师资格 获得时间	2015
近五年获得的成绩 （荣誉、发表论文、教科研成果）	荣誉 2024 年 延边职业技术学院 2024 年度先进工作者 全国轻工第二节互联网营销师职业技能大赛二等奖（辅导教师） 吉林省电子商务高职技能竞赛集体二等奖（辅导教师） 吉林省社交电商与新媒体运营竞赛一等奖（优秀指导老师）						

（二）专业教学团队

序号	姓名	性别	职称	学历	学位	现从事专业	是否双师	拟任课程	专职/兼职
1	吴红珍	女	副教授	本科	学士	市场营销	是	市场营销学基础	专职
2	翟洪生	男	副教授	研究生	硕士	市场营销	是	客户服务与关系管理	专职
3	刘玉凤	女	副教授	本科	学士	电子商务	是	跨境电商	专职
4	任婷婷	女	副教授	研究生	硕士	市场营销	是	电子商务基础	专职
5	王祥瑞	男	助理讲师	本科	学士	电子商务	否	直播实务	专职
6	全龙七	男	副教授	研究生	硕士	市场营销	是	市场营销学基础	兼职
7	杨镇奉	男	讲师	本科	学士	市场营销	否	管理学基础	兼职

（三）教学设施

1. 校内实训室

（1）直播实训室

（2）运营实训室（一般教学用）

2. 校外实训基地

（四）教学方法和手段

充分利用多媒体课件等现代化教学手段，采用以任务为导向的项目教学方法，在教学环节和内容上灵活运用角色扮演、分组讨论、案例分析等教学方法，主要培养学生知识运用能力、实践动手能力、团队协作能力、创新精神及岗位适应能力等。

（五）考核与评价

1. 课程考核

从行业、企业用人标准出发，对人才培养进行评价。每门课程均制定细化的课程考核方案，经专业及教务处审核合格后，在课程考核时严格按考核方案执行。在考核方案中，企业课程以企业考核为主，理论、实践一体化课程以学校考核为主，毕业考核由校企双方聘请专家组进行考核。

（1）企业考核评价

采用实践操作与员工评价相结合进行考核。实践考核主要以具体操作项目考核，每门课程制定具体的考核细则，主要考核学生实际动手能力；员工评价主要考核学生与企业员工的融合度。

（2）学校学习考核评价

学校考核以过程评价和结果评价相结合。以过程评价为主。过程评价主要依据学生上课表现、任务完成情况、实践操作情况等。结果评价以笔试为主。考核题目的设计以考察学生的综合运用能力为主，兼顾基本知识、基本理论的掌握为原则。

2. 教学实习和毕业实习

（1）教学实习

根据学生平时出勤、实习表现、实习总结和实际操作成绩进行综合评定。

（2）毕业实习

由企业与企业内指导教师进行共同考核。企业考核主要以企业对学生的岗位工作执行情况进行绩效考核。校内指导教师主要对学生工学云平台中签到、日报告、周报告、月报告的上传情况进行考核。

鼓励学生考取职业技能证书，考取职业技能证书将获得学生素质拓展学分 1 学分。详见《延边职业技术学院学生素质拓展学分认定办法》。

3. 毕业实践报告成绩以撰写的报告质量为考核依据。

（六）质量管理

1. 学校与院系应建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格。

2. 学校和院系应完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，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. 学校应建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

4. 专业教研组织应充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质

量。

5. 根据人才培养形式与培养目标，在教学中增强校企协同，合作育人机制，推动人才培养和社会使用相衔接。

十一、说明

本方案由市场营销专业教学工作委员会教师和企业相关专家共同研讨，经过边探讨、边实践的过程，于 2025 年 8 月制订完成。

序号	姓名	专业教学工作委员会职务	工作单位	单位职务	职称
1	吴红珍	主任	延边职业技术学院	专业主任	讲师
2	定检	副主任	延边职业技术学院	系部主任	副教授
3	翟洪生	委员	延边职业技术学院	专业教师	副教授
4	刘玉凤	委员	延边职业技术学院	专业教师	副教授
5	焦彬彬	委员	延边知食节农业有限公司	创始人	

执笔人：吴红珍

审核人：丁剑（系主任）

制订时间：2025 年 8 月