

延边职业技术学院  
电子商务 (3+2) 专业  
人才培养方案  
(2024 版)

2024 年 6 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	3
七、课程设置	5
八、教学进程安排	25
九、毕业资格与要求	29
十、专业办学基本条件及教学建议	29
十一、说明	32

# 延边职业技术学院

## 电子商务（3+2）技术人才培养方案

（2024） 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：“3+2”生源

学 制： 二年

### 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）	互联网批发 5193 互联网零售 5292
主要职业类别（代码）	电子商务服务人员 4-01-06 电子商务师 4-01-06-1 互联网营销师 4-01-06-2 快递员 4-02-07-08
主要岗位类别或技术领域	商品选品员 快递员 营销推广 运营管理 客户服务
职业技能等级证书（或标准）	快递员初级等级证书、电子商务师

- 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) 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) 商品知识 4) 电子商务基础知识 5) 直播基础知识	1) 消费者行为学 2) 网络营销策划 3) 商品知识 4) 网店运营 5) 市场调查 6) 直播实务
2	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) 商品知识 2) 快递业务操作 3) 供应链管理

3	客服	客服	网店各种咨询电话及网络信息的接听及回复。	1) 商品知识、礼仪、即时通讯软件应用 2) 电话及网络沟通技巧	1) 现代沟通技巧 2) 消费者行为学
4	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) 管理学 2) 直播策划 3) 网络营销策划 4) 网店运营 5) 新媒体运营
5	商品 选品 员	选定商品	选定相关商品，设计策营销方案。	1) 商品知识 2) 市场调查与预测 3) 网络营销知识	1) 商品学基础 2) 市场调查 3) 网络营销策划

## 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）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，树立中国特色社会主义共同理想，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 and 参与意识。

（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；具有质量保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处。

（3）具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄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。

## 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。

## 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) 掌握商品分类与管理的基本知识和方法。

(4) 掌握消费行为和消费心理分析的基本内容和分析方法。

(5) 掌握营销者行为和消费心理分析的基本内容和分析方法。

(6) 掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧。

(7) 掌握市场调查的方式、方法、流程，基本抽样方法和数据分析方法，市场调查报告的撰写方法。

(8) 掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法。

(9) 熟悉现代市场营销的新知识、新技术。

## 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) 能够与客户进行有效沟通。

(4) 能够对客户群和竞争者进行分析。

(5) 能够组织实施营销产品的市场调查和分析。

(6) 能够组织实施品牌和产品的线上线下推广和促销活动。

(7) 能够组织实施推销和商业谈判。

(8) 能够对客户关系和销售进行日常管理。

(9) 能够为小微企业进行营销活动策划并组织实施。

(10) 具备一定的商业信息技术与工具应用能力。

(11) 具备数据意识和商务数据分析应用能力。

(12) 具备商务礼仪规范应用能力。

(13) 具备一定的创新创业能力。

## 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	管理学基础	56		
2		商品知识	56		
3		商务礼仪	28		
4		商品拍摄	72		
5	专业核心课程	市场营销学基础	72		
6		市场调查与预测	72		
7		网店美工	56		
8		网店运营		72	
9		网络营销		72	
10		直播实务	56		
11	实践课	毕业实践（报告）		80	
12		顶岗实习		240	
13	专业限选课	现代沟通技巧		72	
14		视觉营销	72		
15		视频制作与剪辑		72	
16		快递业务操作与管理	72		
17		新媒体运营		72	
总计			612	680	

## 课程描述

## 1. 课程名称：管理学基础（专业基础课）

### 【课程目标】

#### 知识目标：

（1）主要了解管理的起源与发展，管理理论的发展历史、管理环境的概念与分类，管理的基本原则、计划职能的概念、类型、编制过程、决策制定过程的工作内容、组织的变革与发展、控制的过程和方法。

（2）理解各种管理学派产生的背景和应用特点、组织面临的各种内、外部环境、战略的有关内容、组织文化、创新职能的概念及内容。

（3）掌握管理的基本概念、性质、环境分析方法、编制计划的各种方法、决策方法、组织、领导理论、激励和沟通理论等。

#### 能力目标：

（1）学会理论联系实际，掌握运用所学理论知识和管理学原理和方法分析现实企业管理问题和具体案例的能力。

（2）紧密联系实际，学会分析案例、解决实际问题，把学科理论的学习融入管理实践的研究中，切实提高分析问题、解决问题的能力。

#### 思政目标：

培养学生树立正确的职业道德观、择业和就业观。

### 【主要内容】

课程内容共分为九个项目进行：

项目一 管理与管理者

项目二 管理的基本原理

项目三 管理环境

项目四 决策

项目五 计划

项目六 战略

项目七 组织

项目八 领导

项目九 激励

### 【考核】

卷面考核，其中出勤及作业占 50%，卷面占 50%。

## 2. 课程名称：商品知识（专业基础课）

### 【课程目标】

知识目标：

- (1) 了解商品学的研究内容及其商品学的研究方法。
- (2) 了解质量与商品质量的内涵。
- (3) 了解商品质量标准及认证的相关知识。
- (4) 理解商品的质量特性、一般质量要求。
- (5) 理解决定和影响商品质量的主要因素。
- (6) 理解商品品种的相关知识。
- (7) 熟悉商品的质量变化及影响因素。
- (8) 熟悉商品常用的分类标志及常见的分类方法。
- (9) 熟悉商品的包装材料、包装技术。
- (10) 熟悉商品检验的方法。
- (11) 熟悉商品常用的养护技术。
- (12) 熟悉商品编码及目录。

能力目标：

- (1) 能鉴别商品的质量，并准确的对商品进行验收。
- (2) 能对商品进行科学的分类管理。
- (3) 能合理的选择与使用包装材料及包装技术。
- (4) 能科学的对商品进行养护。
- (5) 能适当的对商品进行编码及形成目录。

思政目标：

- (1) 培养学生自豪感和民族精神。
- (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】

- 项目一 商品学的研究对象和内容学习
- 项目二 商品分类与编码应用
- 项目三 商品质量管理的内容和方法学习
- 项目四 商品标准应用
- 项目五 商品检验方法和检验内容
- 项目六 商品质量监督与认证管理
- 项目七 商品包装管理
- 项目八 商品储运、运输与养护管理

**【考核】**

卷面考核，其中出勤及作业占 50%，卷面占 50%。

**3. 课程名称：商品拍摄（专业基础课）**

**【课程目标】**

知识目标：

- (1) 掌握商品拍摄的设备使用，熟悉不同情境下的灯光及辅助器材的使用；
- (2) 掌握不同材质的商品的摆台和灯光布置，掌握商品布置构图方法；
- (3) 掌握各种镜头景别和角度的应用；
- (4) 了解短视频镜头语言。

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】**

网店商品拍摄准备工作，商品拍摄的基本设置，拍摄服装饰品类商品，拍摄美妆类

商品，拍摄数码家电类商品，利用 Photoshop 处理图片，拍摄与剪辑商品视频。

课程内容共分为 7 个案例模块进行：

模块一 查找商品摄影信息并对比摄影风格，选购摄影器材并自制摄影棚

模块二 摄影棚内手镯布光

模块三 拍摄毛呢大衣，拍摄宝石项链

模块四 拍摄护肤品套装，拍摄口红

模块五 拍摄数码相机，拍摄微波炉

模块六 处理玻璃杯图片，处理女鞋图片，处理偏色的图片，制作防晒霜主图，制作布艺沙发描述图，添加双人床详情页图片水印

模块七 运用两种运镜方式拍摄女鞋主图视频，剪辑制作女鞋视频

#### 【考核】

案例作品考核，其中随堂拍摄作品考核占总成绩的 80%，平时成绩占 20%，其中包括考勤、课堂纪律。

#### 4. 课程名称：商务礼仪（专业基础课）

##### 【课程目标】

知识目标：

- (1) 了解商务礼仪在商务活动和社会交往中的重要性。
- (2) 掌握商务礼仪的基本知识。
- (3) 掌握各种商务礼仪规范、礼仪技巧和文化差异。
- (4) 了解国际商务交往中不同国家的风俗礼仪和文化差异。

能力目标：

- (5) 具有判断商务场合下各种行为是否规范的能力。
- (6) 具有将自己打造成为一个良好的商务人员形象的能力。
- (7) 具有组织、策划简单的各类商务活动的的能力。
- (8) 具有灵活运用各种商务谈判技巧的能力

思政目标：

通过对商务礼仪基础知识的学习，帮助学生了解和熟悉商务礼仪的主要内容，边学

边练培养学生实操能力,使学生能正确地动用各种商务礼仪技巧,提高自身的礼仪素质,并能在以后的实际工作和社会交往中做到事事合乎礼仪,处处表现自如、得体,从而顺利完成各种商务活动。

#### **【主要内容】**

课程内容共分为六个项目进行:

- 项目一 导入模块
- 项目二 商务会议礼仪
- 项目三 特定商务活动礼仪
- 项目四 客户接待与拜访礼仪
- 项目五 商务宴请礼仪
- 项目六 职业形象礼仪

#### **【考核】**

卷面考试,其中出勤及作业占40%,卷面占60%。

### **5. 课程名称: 市场营销学基础(专业核心课)**

#### **【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%。

## 6. 课程名称：市场调查与预测（专业核心课）

### 【课程目标】

知识目标：

- （1）掌握市场调研的相关概念、市场调研的内容、市场调研方案的构成；
- （2）理解掌握问卷设计的基本结构与内容；
- （3）掌握市场调研的四种基本方式：重点调查、普查、典型、抽样；掌握市场调研的方法：文案调查法、访谈法、观察法、实验法、网络调查法等；
- （4）理解掌握对所收集资料做定量、定性分析的整理步骤；掌握几种常见的资料整理技术；
- （5）理解掌握定性分析（归纳分析、类比分析、推理分析、对应分析法）与定量分析法（描述性分析和解析性分析法）等内容；
- （6）理解掌握市场调研报告的结构和内容。

能力目标：

- (1) 进行设计市场调研方案的能力；
- (2) 进行问卷设计的能力；
- (3) 进行市场信息收集的能力；
- (4) 进行市场信息整理的能力；
- (5) 进行市场信息分析的能力；
- (6) 撰写市场调研报告的能力。

思政目标：

- (1) 培养在实际工作中刻苦钻研、实事求是的职业品质和岗位职业道德；
- (2) 培养诚实正直、专业信心等方面的基本品性；
- (3) 培养持之以恒、积极进取、自强不息的向上精神；
- (4) 培养团队合作精神；
- (5) 培养敏锐的洞察力、应变思维、创新力；
- (6) 培养自我管理、自我培养力。

#### 【主要内容】

课程内容共分为五个项目进行：

- 项目一 市场调查方案的设计
- 项目二 市场调查的实施
- 项目三 调查资料的整理与分析
- 项目四 市场预测
- 项目五 市场调查报告的撰写

#### 【考核】

卷面考核，其中出勤及作业占 40%，卷面占 60%。

### 7. 课程名称：网店美工（专业核心课）

#### 【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及课堂学习积极性；平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

### 8. 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%，主要考核内容是网点开设、网店装修及日常运营情况占 60%，网店交易量占 20%。平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

### 9. 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%，考核内容有随堂测试考核、实训考核；平时成绩占总成绩的 50%，考核内容有出勤、课堂纪律。

## 10. 课程名称：直播实务（专业核心课）

### 【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%，考核内容有随堂测试考核、实训考核。平时成绩占总成绩的 50%，考核内容有出勤、课堂纪律。

## 11. 课程名称:现代沟通技巧 （专业限选课）

### 【课程目标】

知识目标：

- (1) 能进行基本的求职沟通；
- (2) 能进行基本的商务沟通；
- (3) 能积极地进行自我沟通。

能力目标：

(1) 方法能力：培养学生的沟通表达能力、人际交往能力，同时养成积极自我沟通以培养积极心态、亲和力等职业素养；

(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；

(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) 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】

商务沟通的基本知识、基本的商务沟通类型和特点、商务沟通的基本原则和技巧、典型的商务沟通案例及分析。

课程内容共分为 10 个项目进行：

项目一 商务沟通概论

项目二 口头沟通

项目三 倾听

项目四 书面沟通

项目五 视图沟通

项目六 管理沟通

项目七 求职沟通

项目八 会议沟通

项目九 非语言沟通

项目十 跨文化沟通

#### 【考核】

卷面考核，其中出勤及作业占 50%，卷面占 50%。

## 12. 课程名称：视觉营销 （专业限选课）

#### 【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及课堂学习积极性；平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

## 13. 课程名称：视频制作与剪辑（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，了解段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】

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及课堂学习积极性；平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律。

## 14. 课程名称：快递业务操作与管理（专业限选课）

### 【课程目标】

知识目标：

通过本课程的学习，使学生熟悉快递业务相关岗位的操作流程和操作要求，掌握快递基本流程、快递接单、快件收取、快件处理、快件派发和快件保险与理赔等相关知识和技能，达到职业资格快递员的相关要求；具备诚实、守信、善于沟通和合作的品质和自我管理的能力。

能力目标：

- (1) 能进行快递的受理接单作业；
- (2) 能进行货品称重、计价、真假货币辨识、包装、快递单据填写等作业；
- (3) 能进行快件分拣等作业的处理；
- (4) 能独立完成快件查询、受理快件投诉、理赔等服务；
- (5) 能模拟操作同城、异地、国际快件的快递业务基本流程；
- (6) 能对当地的快递市场进行简单分析。

思政目标：

- (1) 要在课程教学中帮助学生掌握马克思主义世界观和方法论，从历史与现实、理论与实践等维度深刻理解习近平新时代中国特色社会主义思想；
- (2) 要结合专业知识教育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；
- (3) 培养学生严谨科学的专业精神，敬业奉献的职业操守；
- (4) 培养学生的大局意识，纪律意识，形成团结协作的工作作风。

### 【主要内容】

- 项目一 认识快递行业
- 项目二 快递接单业务
- 项目三 收取快递业务
- 项目四 快递处理业务
- 项目五 快递派送业务
- 项目六 快递查询与投诉业务

### 【考核】

卷面考核，其中出勤及作业占 50%，卷面占 50%。

## 15. 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、组织架构和运营管理模式；
- （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】**

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及课堂学习积极性；平时成绩占总成绩的 20%，包括出勤、课堂纪律

## 八、教学进程安排

### (一) 教学进程安排总表

2024 级电子商务专业 教学计划时间进程表 (学制三年)

周	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	32	33	34	35	36	37	38	39	40	41	42	43	44	45	46	47	48	49	50	51	52
一			R	R		△												:	:	≡	≡	≡	≡	≡	≡																	:	:	≡	≡	≡	≡	≡	≡	≡	≡	
二						△												:	:	≡	≡	≡	≡	≡	≡	≡																										

2024 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								4	1	12		50
二	17								16	2	1	16		52
合计	48	2							18	6	2	38		154

(2) 2024 级 2 年制电子商务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						备注		
							总学时	理论	实践		第一学年		第二学年						
											一 14	二 18	三 18	四 18					
必修课	公共基础课	思想政治类	教	军事理论	B666666101	1	16	16			16						混合式学习		
			教	军事技能	B666666102	2	60		60	2 周	2 周							军训	
			2	思想道德与法治	2666666101	3	42	38	4			14*2						学习筑梦等 专题教学	
			2	形势与政策（1）	2666666102	0.5	16	16				8*2							
			2	形势与政策（2）	2666666104	0.5	16	16					8*2						
			教	安全健康教育	B666666103	1	16	16				16						混合式学习	
			教	劳动教育	B666666106	1	10	10				10						各系部自行 落实	
			体育健康类	3	体育（1）	3666666101	1	28	8	20			14*2						
		3	体育（2）	3666666102	1	32	8	24				16*2							
		文化基础类	1	中华优秀传统文化	1666666101	2	32	16	16				16*2						
		美育教育类	教	美育教育	B666666105	2	32	16	16				32					混合式学习	
		小计						15	300	160	140		188	112					
		专业基	专业基础课	4	管理学基础	4630801203	4	56	36	20			14*4						
				4	商品知识	4630801201	4	56	36	20			14*4						
				2	商务礼仪	4630801207	2	28	20	8			14*2						

	基础课		4	商品拍摄	4630801206	4	72	20	52			18*4						
		小计					14	212	112	100		140	72					
	专业核心课	专业核心课		4	市场营销学基础	4630801301	4	72	36	36			18*4					
				4	市场调查与预测	4630801302	4	72	52	20			18*4					
				4	网店美工	4630701305	4	56	20	36		14*4						
				4	直播实务	4630801307	4	56	20	36		14*4						
				4	网店运营	4630801303	4	72	20	52				18*4				
				4	网络营销	4630801306	4	72	36	36				18*4				
	小计					24	400	184	216		112	144	144					
	实践课	毕业实践课		4	毕业实践（报告）		4	80		80	4周				4周			
			4	毕业实践	B666666402	10	240		240	12周				12周				
小计					14	320		320				320						
限定选修课	公共限选课	职业指导类	教	职业发展与就业创业指导	B666666107	5	80		80		80							
		人文学艺术类	1	应用文写作	1500210501	1	16	16				8*2						
		小计					6	96	16	80		80	16					
	专业限选课	电子商务（3+2）方向		4	视觉营销	4630701707	4	72	24	48			18*4					
				4	快递业务操作与管理	4630801602	4	72	36	36			18*4					
				4	现代沟通技巧	4630701601	4	72	48	24				18*4				
				4	视频制作与剪辑	4630801304	4	72	30	42				18*4				
				4	新媒体运营	4630801607	4	72	20	52				18*4				
	小计					20	360	158	202			144	216					
				4	选修课（专升本）	1610205501	2	32	32	0								
			4	选修课（美育课堂）	3666666105	2	32	16	16									

任 选 课	任 选 课	任 选 课	4	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	64	32	32								
						97	1752	662	1090		520	488	360	320				

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	B666666102	军事技能	2	60	2						
必修课	实践课	毕业实践课		毕业实践(报告)	4	80				4			
必修课	实践课	毕业实践课	B666666402	顶岗实习	10	240				12			

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	15	6	21	20.3%
专业课	38	20	58	56.3%
社会实践课	16		16	15.5%
任意选修课		4	4	3.8%
素质拓展	4		4	3.8%
合计	73	30	103	
比例	70.8%	29.2%		

(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)	2023年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) 2023年吉林省电子商务高职技能竞赛集体二等奖(辅导教师) 2024年吉林省电子商务专业新媒体运营技能竞赛三等奖(指导教师)						

(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	讲师	本科	学士	市场营销	是	市场调查与预测	专职
2	翟洪生	男	副教授	研究生	硕士	市场营销	是	消费者行为学	专职
3	刘玉凤	女	副教授	本科	学士	电子商务	是	网店运营	专职
4	任婷婷	女	讲师	研究生	硕士	市场营销	是	国际贸易概论	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	营销策划	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，理实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成第三方考核评价小组进行考核。

##### （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。过程评价主要依据学生上课表现、任务完成情况、操作及答辩情况等。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。

毕业论文成绩以撰写的毕业论文质量和毕业论文答辩由校企双方聘请专家组成第三方考核评价小组对毕业成绩进行综合评定。

#### （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。

### 十一、说明

本方案由电子商务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2024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	金延梅	副主任	延边职业技术学院	系部主任	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：金延梅（系主任）

制订时间：2024 年 8 月