**常熟高新园中等专业学校**

**跨境电商专业“中日合作班”**

**实施性人才培养方案**

**（2024级）**

**常熟高新园中等专业学校**

**二○二四年四月**

**常熟高新园中等专业学校**

**电子商务专业实施性人才培养方案**

**一、专业名称及代码**

专业名称：跨境电商

专业代码：730702

专门化方向：电子商务中日合作

**二、入学要求与基本学制**

初中毕业生或具有同等学力者，基本学制3年。

**三、培养目标**

本专业培养与我国社会主义现代化建设要求相适应，德、智、体、美全面发展，具有良好的职业道德和职业素养，掌握电子商务专业对应职业岗位必备的知识与技能，能够从事网络营销、客服管理、商务网站设计、网店运营等工作，具备职业生涯发展基础和终身学习能力，能胜任生产、服务、管理一线工作的高素质劳动者和技术技能人才。

**四、职业（岗位）面向**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **专门化方向** | **职业（岗位）** | **职业资格或职业技能等级要求** | **继续学习专业** |
| 互联网营销师 | 营销员  （4-01-02-01）  电子商务师  （4-01-02-02）  商务策划专业人员  （2-06-07-03） | 互联网营销师  （初级） | 高职：  电子商务、跨境电子商务、移动商务、网络营销与直播电商、商务数据分析与应用等 |

**五、综合素质及职业能力**

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求：

**（一）综合素质**

1.树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的思想政治素质，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，砥砺强国之志、实践报国之行。

2.具有社会责任感，履行公民义务，行使公民权利，维护社会公平正义。具有较强的法律意识和良好的道德品质，遵法守纪、履行公民道德规范和中职生行为规范。

3.具有扎实的文化基础知识和较强的学习能力，具有从事商务服务和营销工作的情怀，为专业发展和终身发展奠定坚实的基础。

4.具有理性思维品质，崇尚真知，能理解和掌握基本的科学原理和方法，能运用科学的思维方式认识事物、解决问题、指导行为。

5.具有良好的心理素质和健全的人格，理解生命意义和人生价值，掌握基本运动知识和运动技能，养成健康文明的行为习惯和生活方式，具有健康的体魄。

6.具有一定的审美情趣和人文素养，了解古今中外人文领域基本知识和文化成果，能够通过1～2项艺术爱好，展现艺术表达和创意表现的兴趣和意识。

7.具有积极劳动态度和良好劳动习惯，具有良好职业道德、职业行为，形成通过诚实合法劳动创造成功生活的意识和行为，在劳动中弘扬劳动精神、劳模精神和工匠精神。

8.具有正确职业理想、科学职业观念和一定的职业生涯规划能力，能够适应社会发展和职业岗位变化。

9.具有良好的社会参与意识和人际交往能力、团队协作精神。热心公益、志愿服务，具有奉献精神。

10.具备质量意识、环保意识、安全意识、创新思维。

**（二）职业能力**

1.行业通用能力

（1）了解商务服务行业相关的政策和法规，以及现代营销和商务信息技术服务等发展趋势，能及时关注商务营销领域的新业态和新模式。

（2）掌握市场营销4PS等基本理论知识和一般商务洽谈技巧，具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力，能从事产品推广、销售及向目标顾客提供售前、售中和售后服务等工作。

（3）掌握电子商务的基本类型和特点，以及电子商务运营的一般技能和具体运营流程，具备线上沟通协作和赢得客户的能力，会正确建立和处理客户关系，能利用电话、网络等工具联络客户。

（4）了解商务数据的主要来源和财务基础知识，能运用采集工具对商务数据进行初步整理分析，会进行基本的会计核算。

（5）爱岗敬业，诚实守信，热情主动，具有团队合作精神和强烈的服务意识。

2.专业核心能力

（1）掌握电子商务及其技术原理，能合理运用网络技术、营销技术、支付技术等开展电子商务活动，并能利用数据分析工具对不同运营周期的数据进行分析。

（2）掌握网店设计的方法与技巧，能用精美的图文传递产品的信息，并能根据网站后台数据，挖掘消费者的浏览习惯和点击需求。

（3）掌握物流各功能要素的含义及功能，能根据货物情况合理配置物流活动各环节，能运用物流技术解决物流实践活动中的问题。

（4）掌握各种网络推广工具的使用方法和技巧，能根据企业实际需求合理选择推广工具，制定网络推广方案，并能通过社交媒体进行网络推广。

3.职业特定能力

（1）网店运营：掌握网络信息采集、筛选、整理的方法，能根据企业营销方案进行网店推广与营销，能利用网店数据分析工具对网店核心数据进行分析，具有网店商品发布与管理能力，具有网店日常运营与管理能力。

（2）网店客服：掌握网店客户接待与沟通的技巧，能根据售后问题处理要点进行有效的问题反馈，能根据客户评价做好用户线上评价的运营维护，能根据客户互动管理的技巧与方法正确处理客户投诉，具有提高客户满意度与忠诚度的能力，具有对客户关系数据进行管理与分析能力。

4.跨行业职业能力

（1）具有适应岗位变化的能力，能根据职业技能等级证书制度，取得跨岗位职业技能等级证书。

（2）具有创新创业能力。

（3）具有一线生产管理能力。

**六、主要课程与内容要求**

1.公共基础课程教学要求

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称** | **教学内容及要求** | **参考学时** |
| 思想政治 | 执行教育部颁布的《中等职业学校思想政治课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合办学特色、专业情况和学生发展需求，增加不超过36学时的任意选修内容（拓展模块），相应教学内容依据课程标准，在部颁教材中选择确定 | 180 |
| 语文 | 执行教育部颁布的《中等职业学校语文课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）54学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准，在部颁教材中选择确定 | 216 |
| 历史 | 执行教育部颁布的《中等职业学校历史课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合办学特色、专业情况和学生发展需求，增加不超过18学时的任意选修内容（拓展模块），相应教学内容依据课程标准，在部颁教材中选择确定 | 72 |
| 数学 | 执行教育部颁布的《中等职业学校数学课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）36学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准选择确定 | 180 |
| 英语 | 执行教育部颁布的《中等职业学校英语课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修（职业模块）36学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准选择确定 | 180 |
| 信息技术 | 执行教育部颁布的《中等职业学校信息技术课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。具体教学内容应结合专业情况、学生发展需要，依据课程标准选择确定 | 72 |
| 体育与健康 | 执行教育部颁布的《中等职业学校体育与健康课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修和任意选修教学内容，由学校结合教学实际、学生发展需求，在课程标准的拓展模块中选择确定 | 180 |

2.主要专业（技能）课程教学要求

（1）专业类平台课程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称**  **(参考学时)** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 现代营销基础  （216学时） | （1）现代营销认知；  （2）环境调查分析；  （3）消费心理入门；  （4）目标市场探寻；  （5）产品策略分析；  （6）价格应对调整；  （7）渠道模式采用；  （8）线下线上促销 | （1）了解营销的产生和发展过程，了解传统商品交易和电子商务交易过程的三个阶段、四个基本“流”，以及人类商品交易模式的变化；  （2）理解市场、市场营销、营销组合的概念，能辨析各种营销观念的特征；掌握电子商务的定义，了解其功能特性、系统构成，能区分传统商务与电子商务；  （3）了解营销观念的新发展类型，以及电子商务的发展趋势；了解移动电子商务的概念、特点及服务内容；了解跨境电子商务的概念及分类；  （4）了解市场营销环境的概念及特性，能区分宏观环境与微观环境，理解环境因素对企业营销活动的影响；理解寻求市场机会的方法与途径，了解调节市场需求的策略；  （5）了解市场调查的概念和种类，理解市场调查的重要性，熟悉市场调查的基本流程；  （6）了解营销心理发展的四个阶段，以及消费者购买商品的心理过程，理解其需要和动机；了解消费者购买行为的模式及影响因素，理解消费者购买决策过程；  （7）了解市场细分的概念和意义，理解细分的依据及有效条件；了解市场择优的评价标准和具体战略，了解市场定位的概念和步骤；  （8）理解产品策略的含义，掌握产品的组合与品牌策略；了解包装策略，理解产品生命周期策略、新产品开发和推广策略等；  （9）理解价格策略的含义，了解产品定价的目标、方法和具体策略，以及初识价格变动的措施；  （10）理解分销渠道的含义，能辨析消费者与生产者市场的不同分销形式，能区分渠道的长度和宽度策略；了解中间商的类型，理解影响分销渠道选择的因素；  （11）理解商务模式的概念及特征，掌握B2B、B2C、C2C、O2O电子商务模式的概念、分类、运作流程及赢利模式；  （12）理解促销策略的含义，掌握促销的作用，了解线下线上促销的方式、特点和内容 |
| 电子商务基础  （90学时） | （1）电子商务认知；  （2）网购情境体验；  （3）消费心理入门；  （4）客户服务认知；  （5）网店美工认识；  （6）网络营销初识；  （7）认识电商物流；  （8）网店开设体验 | （1）能了解电子商务的基本概念；会辨析电子商务的运作模式；能熟练借助互联网查询相关信息；树立基本电子商务从业意识；  （2）了解主流电子商务购物网站；会注册购物网站会员并认证；熟练掌握购物流程并善于运用售后服务；做一名熟悉电子商务、诚信守法的客户；  （3）熟悉网店美工的概念及工作职责、要求；会操作常见的美工工具；能判断商品图片优劣，分析图片卖点；能运用图像工具简单优化图片；  （4）了解网络营销岗位范畴；会运用简单的网络调研工具；了解网络推广和网络促销方式；懂得如何利用网络营销工具开展网络营销；  （5）了解客服的岗位职责与要求；会使用客服即时通信工具；懂得应用客服接待的基本流程和技巧；树立良好的客户服务意识；  （6）了解物流的基本概念；明晰电商物流的几种模式；熟悉电商物流岗位工作内容；学会电商物流岗位业务操作；  （7）了解电商平台规则；了解开店流程和网点岗位分工；了解网络欺诈的含义和方式、手段；能根据商品特点对商品进行简单描述；掌握商品定价和商品上架的方法和技巧；能辨析网络欺诈手段；掌握防范网络欺诈的方式 |
| 商务数据分析  （72学时） | （1）电子商务数据分析；  （2）基础数据采集；  （3）数据分类与处理；  （4）数据描述性分析；  （5）基础数据监控与报表制作 | （1）熟悉电子商务数据的含义及分类；熟悉电子商务数据分析的含义、作用和应用；了解数据分析报告的基本结构；了解电子商务数据分析的各类指标；能够熟练使用指标计算公式对相应指标进行计算；能够初步完成数据分析报告框架的搭建；了解我国的大数据发展理念和发展战略；能够在电子商务数据分析过程中坚持社会主义核心价值观；  （2）了解数据采集的概念；熟悉数据采集的原则；熟悉数据采集的方法和步骤；能够熟练使用数据采集工具；能够独立完成电子商务市场、运营、产品数据采集；熟悉《中华人民共和国电子商务法》；具备法律意识，能够遵守个人隐私和数烟保密等法律法规，在数据采集过程中做到不侵权、不违法；  （3）了解数据分类与处理的作用和原则；掌握数据分类统计的常用方法；熟悉数据清洗的内容；了解电子商务数据计算的常用方法；能够采用Excel分类汇总、数据透视表等方法对数据进行分类统计；能够根据数据处理目标对数据进行清洗、转化及排序；能够使用公式对电子商务运营数据进行计算；熟悉《中华人民共和国网络安全法》;具备较好的数据保密意识，在数据统计与处理过程中具有严谨的工作态度；  （4）熟悉描述性统计量的类型和指标含义；熟悉图表趋势预测法和时间序列预测法；熟悉对比分析的概念和方法；了解频数分析法、分组分析法、结构分析法、平均分析法、交叉分析法和漏斗图分析法；能够利用Excel进行数据描述性统计分析；能够利用图表趋势预测法和时间序列预测法对电子商务日常运营数据进行趋势分析；能够使用同比分析法和环比分析法对本期和同期、本期和上期的数据进行分析；能够运用频数分析法、分组分析法、结构分析法、平均分析法、交叉分析法和漏斗图分析法对电子商务数据进行分析；熟悉《中华人民共和国电子商务法》；具备法律意识和数据保密意识，尊重公民隐私，不侵犯公民合法权益；  （5）熟悉电子商务日常运营重点监控的数据指标；了解数据异常的常见原因及解决办法；了解数据报表的制作流程；熟悉数据图表的类型及不同类型图表的适用场景；能够结合日常运营需要完成数据监控；能够完成日常及专项数据报表的制作；能够进行常见图表的制作和美化；具备严谨的数据分析态度，在数据分析过程中遵守职业道德；培养并践行社会主义核心价值观 |
| 电商法律法规（72学时） | （1）法律基础知识；  （2）中华人民共和国消费者权益保护法；  （3）中华人民共和国商标法；  （4）中华人民共和国反不正当竞争法  （5）中华人民共和国产品质量法；  （6）中华人民共和国广告法；  （7）中华人民共和国价格法；  （8）商贸常用法律法规 | （1）了解法的概念与特征，理解法律的效力范围，以及解中国特色的社会主义法律体系构成；  （2）了解消费者的权利和经营者的义务，以及国家对消费者合法权益的保护；了解消费者的构成，掌握消费者和经营者发生消费者权益争议的解决途径；  （3）理解商标的概念和种类，了解不能作为商标、注册商标使用的标志；了解商标专用权人的权利，以及商标权的法律保护；  （4）掌握不正当竞争行为的概念，了解不正当竞争行为的内容，以及对涉嫌不正当竞争行为调查采取的措施；  （5）了解生产者、销售者的产品质量责任和义务，以及相关的损害赔偿条款；  （6）了解广告的内容准则和行为规范；  （7）了解经营者的价格行为和政府的定价行为，理解中华人民共和国价格法中的商品价格和服务价格的区别，了解市场调节价、政府指导价和政府定价的概念；  （8）了解民法典（第三编合同）、公司法、劳动法、社会保险法、劳动合同法、环境保护法等法律法规，理解其中的概念、种类及其应用等 |
| 商务沟通与礼仪  （36学时） | （1）语言沟通；  （2）非语言沟通；  （3）书面沟通；  （4）商务形象礼仪；  （5）商务交际礼仪；  （6）商务通信礼仪；  （7）商务仪式礼仪；  （8）涉外商务礼仪 | （1）能根据不同的时间点、不同的沟通对象，选择合适的沟通话题，培养礼貌待人、真诚待人的沟通习惯；熟悉商务推销的步骤和常用技巧；了解商务谈判的概念、特征、原则，能运用商务谈判的策略和技巧进行商务谈判；  （2）了解非语言沟通的概念、特点、表现形式及作用，了解目光、微笑、手势等体态语言，会用体态语言来表情达意；  （3）了解书面沟通的概念及优缺点，掌握商务文书的种类以及常用商务文书的写作技巧，能进行常用商务文书的写作；  （4）具有一定的审美能力，能结合自身特点修饰仪容仪表，注重自身形象塑造，具有良好的职业形象；  （5）掌握现代商务场合中通用的问候、介绍、握手、名片、接待、拜访、馈赠等礼仪规范，会以正确的方式表达对别人的尊重；了解宴请的程序和规范，能得体地遵守中西餐宴会礼节；  （6）能使用电话、手机、短信、网络等手段，有礼貌地进行商务沟通；  （7）了解签约、剪彩、庆典等仪式活动的基本程序和礼仪规范；  （8）了解东西方文化及礼仪差异，了解主要国家礼仪风俗及禁忌，能在涉外商务往来中遵守基本礼仪规范 |
| 财务基础知识  （36学时） | （1）会计概述；  （2）会计科目和会计账户；  （3）复式记账与借贷记账法；  （4）企业主要经济业务核算；  （5）会计凭证填制与审核；  （6）会计账簿设置与登记；  （7）财产清查；  （8）会计报表编制；  （9）企业资金经营与管理体验 | （1）了解会计的产生与发展，掌握会计的概念与基本职能，理解会计的目标与任务；  （2）理解会计对象、会计要素、会计恒等式、会计科目、账户等基本含义；理解会计日常工作，掌握会计要素的确认，以及账户的结构与分类；  （3）理解复式记账法、借贷记账法、会计分录等基本含义，会进行试算平衡，掌握会计分录的编制要领；  （4）熟悉企业的主要经济业务类型，理解各账户的核算内容，会设置账户及核算主要经济业务；  （5）理解会计凭证、原始凭证、记账凭证的含义和内容，会填制原始凭证和记账凭证；  （6）理解建立会计账簿的意义，了解会计账簿的基本内容，掌握建账步骤和登记账簿的具体方法；  （7）理解财产清查的概念，了解其意义、种类和清查内容；了解永续盘存制和实地盘存制的含义，以及财产清查的基本程序和不同种类财产清查的方法；  （8）理解财务报表的含义、作用和分类，掌握财务报表编制的基本要求；理解资产负债表与利润表的编制基础和结构，能根据数据计算出经营成果；  （9）会运用企业财务软件或企业运营软件，熟悉企业资金的周转环节，体验资金经营与管理 |
| 市场营销  （90学时） | （1）走近市场营销；  （2）市场分析；  （3）市场细分与目标市场；  （4）产品策略；  （5）定价策略；  （6）渠道策略；  （7）促销策略； | （1）学会分析市场与市场营销的关系，会分析需求、产品、交换和市场等的相互关系；  （2）结合社会实际情况，认知和分析各市场的特点；  （3）培养学生对常见市场运用两个以上的标准进行细分的能力；  （4）培养学生运用产品组合的相关知识，对消费品生产企业的产品组合进行分析、学会判断产品所处的生命周期以及根据不同的产品提供不同的销售服务能力和服务技巧；  （5）结合企业产品价格，理解企业定价目标，根据市场需求变化分析选择适宜的定价方法的专业能力；  （6）结合企业产品的进货渠道和销售渠道分析企业渠道结构和渠道类型的专业能力，并会分析营销渠道功能发挥的因素，提出对营销渠道管理的一些合理化建议的专业能力；  （7）依据企业经营实际和促销要素提出制定基本促销组合意见和建议的专业能力 |

（2）专业核心课程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称**  **(参考学时)** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 网络营销  （72学时） | （1）网络营销基础；  （2）网上市场调研；  （3）网络消费者；  （4）网络目标市场；  （5）网络广告策略；  （6）搜索引擎营销；  （7）软文营销；  （8）社会化媒体营销；  （9）视频营销 | （1）理解网络营销定义的三个关键点，掌握 营销的特点及常用工具和方法；  （2）掌握网上市场调研的内容、途径、平台、步骤，以及在线调查问卷的基本结构和设计方法；  （3）准确表述中国网民的规模、购物方式，掌握网络消费者购买行为的特征及购买决策的过程；  （4）掌握网络商城细分的含义及作用，进行网络产品定位的方法；  （5）了解网络广告的类型及分类，掌握网络广告策划的基本流程及设计方案，列举网络广告效果的评估标准和方法；  （6）掌握搜索引擎营销的类型和特点，以及付费营销的推广步骤；  （7）掌握软文标题和内容的撰写，软文营销的传播要素和实施步骤；  （8）掌握微博营销、微信营销及论坛营销的步骤及案例；  （9）掌握视频营销的形式及传播方式，以及短视频及直播营销的流程 |
| 网店美工  （36学时） | （1）商品拍摄和图片美化；  （2）文字的设计与创意；  （3）电商海报设计与创意；  （4）首页模块设计与制作；  （5）商品详情页设计与制作；  （6）店铺装修诊断 | （1）了解商品拍摄布景的基本流程，掌握各类商品拍摄要点及不同种类商品图片美化的方法；  （2）了解字体设计的方法，掌握商品文字设计技巧；  （3）理解商品图片主图、辅图的挑选及图片背景优化方法，掌握主图模板制作方法，能有效突出商品卖点；  （4）能根据店铺风格和商品制作店招、宝贝分类栏、自定义内容区、掌握推荐宝贝区、推广区；  （5）能根据店铺风格和商品制作宝贝详情页；  （6）掌握数据分析工具操作方法，能查看装修分析数据，并作对比分析，能撰写店铺装修诊断报告 |
| 物流与配送  （72学时） | （1）电子商务物流概述；  （2）仓储管理；  （3）运输与配送管理；  （4）物流包装；  （5）物流信息技术；  （6）第三方物流；  （7）供应链管理；  （8）物流系统 | （1）了解电子商务物流概念，掌握电子商务物流模式；  （2）理解仓库的作用和分类，能进行出入库管理操作，会填制出入库相关单证，会库存盘点；  （3）了解不同运输方式的优缺点，会根据货物情况合理选择运输工具，会设置基本配送路线；  （4）熟悉包装和流通加工及其合理化情况，能根据货物情况选择包装方式，进行简单包装处理；  （5）掌握常用物流信息技术，会对物流信息数据进行有效处理；  （6）熟悉第三方物流的概念和特点，会根据货物的实际情况进行第三方物流选择；  （7）了解供应链管理的主要内容，例证供应链的基本情况；  （8）理解物流系统的概念和作用，重复物流信息的特点 |
| 直播电商  (72学时) | 通过课程学习，构建电子商务专业学生的完整专业知识结构。要求学生通过该门课程的学习，掌握直播电商的基本理论、方法和操作能力，掌握直播电商的筹划、运作、实施和评估，了解主要直播电商岗位和直播电商存在的风险，能够分析一些直播电商的案例，为构筑完整的电子商务专业知识和能力体系服务。 | 了解直播营销的概念与策划思路；  掌握具体方法和执行细节；  能独立完成一场电商直播的任务。 |

（3）专业方向课程（网店运营方向）

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称**  **(参考学时)** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 互联网营销师（初级）  （180学时） | （1）产品图文素材收集方法；  （2）网络搜索工具使用方法；  （3）产品图文信息发布技巧；  （4）硬件安装调试方法；  （5）软件下载安装方法；  （6）直播样品收集方法；  （7）道具、场地选择方法；  （8）断网、断电等故障等故障的解决方法；  （9）营销过程中法律、法规风险的判断方法；  （10）直播脚本编写方法；  （11）直播彩排方案制定方法；  （12）产品特性及卖点的介绍技巧；  （13）销售产品的展示方法；  （14）引导用户下单的技巧；  （15）发货进度查询方法；  （16）投诉问题的处理方法；  （17）数据采集方法；  （18）统计软件使用方法 | （1）能收集产品图文素材；  （2）能使用网络搜索工具核实、整理产品素材信息；  （3）能发布产品图文信息预告；  （4）能收集相关网络舆情风险信息；  （5）能连接硬件设备；能下载安装直播软件；能下载安装视频平台软件；  （6）能按照直播计划准备直播样品；能根据直播计划选择道具、场地；  （7）能提出断网、断电等故障的解决方法；  （8）能判断营销过程中法律、法规风险；  （9）能将产品特性整理成直播脚本；  （10）能根据脚本和方案进行直播彩排；  （11）能介绍销售产品的特性及卖点；  （12）能对销售产品进行展示；  （13）能引导用户下单；  （14）能查询产品的发货进度；  （15）能处理用户反馈的问题；  （16）能正确采集并统计营销数据 |

3.专业核心日语课程教学要求

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称**  **(参考学时)** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 初级日语  （396学时） | （1）五十音图  （2）日语发音练习  （3）日语词汇  （4）日语初级语法  （5）日语写作训练  （6）日语词汇  （7）日语初级语法  （8）日语写作训练  （9）日语阅读训练 | （1）能够识记五十音图  （2）语音方面：能正确地进行模仿；正确掌握单词和句子的常见重音模式以及连读，辅音爆破等技巧；正确掌握日语语音语调与节奏感的轻重变化  （3）语法方面：熟练掌握初级语法；掌握各种时态，语态及动词的活用形  （4）词汇部分：掌握认知词汇500-1200个；能正确使用其中300个及其最基本的搭配；掌握日文汉字100个左右  （5）能够进行简单的日汉互译  （6）语音方面：发音自然流畅  （7）语法方面：熟练掌握初级语法；掌握各种时态，语态及动词的活用形  （8）词汇部分：掌握认知词汇2000-3000个；能正确使用其中1500个及其最基本的搭配；掌握日文汉字300个左右  （9）能够写出主题明确、内容完整的日语文章  （10）能够阅读并理解中等长度的日语文章 |
| 中级日语  （216学时） | （1）日语词汇  （2）日语中级语法  （3）日语写作训练  （4）长难文章阅读 | （1）语音方面：发音发音自然流畅  （2）语法方面：熟练掌握中级语法；熟练掌握各种复合句  （3）词汇部分：掌握认知词汇4000-5000个；能正确使用其中3000个及其最基本的搭配；掌握日文汉字600个左右  （4）能够写出主题明确、内容完整、逻辑清晰、语法自然的日语文章  （5）能够阅读并理解、归纳长难日语文章 |
| 日语听力  （144学时） | （1）听力素材学习  （2）听力技巧掌握 | （1）能够熟练地识别出五十音图  （2）能够熟悉日语发音，正确识别出所学单词与语法  （3）能够听取关键词，理解大意  （4）能够熟练地通过音频辨认日语词汇，语法  （5）能听懂日语日常基本会话  （6）能够在较长的日语对话中提取出关键信息  （7）能够适应较快的日语语速  （8）能够完全听懂日语长对话，掌握细节  （9）能够对重难点、易混淆点作出准确理解和判断 |
| 考级辅导（N4）（36学时） | N4真题模拟训练 | 能够熟练运用N4语法，熟悉考试题型，掌握考试时间的分配以及做题技巧 |
| 考级辅导（N3）（72学时） | N3真题模拟训练 | 能够熟练运用N3语法，熟悉考试题型，掌握考试时间的分配以及做题技巧 |
| 考级辅导（N2）（72学时）） | N2真题模拟训练 | 能够熟练运用N2语法，熟悉考试题型，掌握考试时间的分配以及做题技巧 |
| 日语会话  （18学时） | 日常会话练习 | 能够用日语流利地进行日常对话交流 |

**七、教学时间分配表**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **学期** | **学期周数** | **教学周数** | | **考试**  **周数** | **机动**  **周数** |
| **周数** | **其中：综合实践教学及教育活动周数** |
| 一 | 20 | 18 | 1（军训）  1（入学教育及专业认知实习） | 1 | 1 |
| 二 | 20 | 18 | / | 1 | 1 |
| 三 | 20 | 18 | / | 1 | 1 |
| 四 | 20 | 18 | / | 1 | 1 |
| 五 | 20 | 18 | 1《互联网营销师》实训 | 1 | 1 |
| 2(社会实践活动) |
| 六 | 20 | 20 | 18(顶岗实习) | / | / |
| 2(毕业考核、毕业教育) |
| 总计 | 120 | 110 | 25 | 5 | 5 |

备注：为充分体现学校专业培养和地方产业紧密对接，增强学生专业归属感，让师生能了解专业发展形式及本专业前沿技术，具体形式有：参观企业、展会、博览会等。

**八、教学进程安排**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **课程类别** | | | **课程**  **性质** | **课程名称** | | **学时** | | **学分** | | **学期** | | | | | | | | | | | |
| **1** | | **2** | | **3** | | **4** | | **5** | | **6** | |
| **公共基础课程** | | | 必修  课程 | 思想政治 | | 180 | | 10 | | 2 | | 2 | | 2 | | 2 | | 2 | |  | |
| 语文 | | 216 | | 12 | | 3 | | 3 | | 3 | | 3 | |  | |  | |
| 历史 | | 72 | | 4 | | 2 | | 2 | |  | |  | |  | |  | |
| 数学 | | 180 | | 10 | | 2 | | 2 | | 3 | | 3 | |  | |  | |
| 英语 | | 180 | | 10 | | 2 | | 2 | | 3 | | 3 | |  | |  | |
| 信息技术 | | 72 | | 4 | | 2 | | 2 | |  | |  | |  | |  | |
| 体育与健康 | | 180 | | 10 | | 2 | | 2 | | 2 | | 2 | | 2 | |  | |
| **小计** | | | **1080** | | **60** | | **15** | | **15** | | **13** | | **13** | | **4** | |  | |
| **专业︵技能︶课程** | 专业类平台课程 | | 必修  课程 | 现代营销基础 | | 144 | | 8 | | 3***+1*** | | 3***+1*** | |  | |  | |  | |  | |
| 电子商务基础 | | 90 | | 5 | |  | |  | |  | |  | | ***5*** | |  | |
| 电子商务数据分析 | | 72 | | 4 | |  | |  | |  | | 4 | |  | |  | |
| 电商法律法规 | | 72 | | 4 | |  | |  | | 4 | |  | |  | |  | |
| 商务沟通与礼仪 | | 36 | | 2 | | 2 | |  | |  | |  | |  | |  | |
| 财务基础知识 | | 36 | | 2 | |  | | 2 | |  | |  | |  | |  | |
| 市场营销 | | 90 | | 5 | |  | |  | |  | |  | | 5 | |  | |
| 专业核心课程 | | 必修  课程 | 网络营销 | | 72 | | 4 | |  | |  | | 4 | |  | |  | |  | |
| 网店美工 | | 36 | | 2 | |  | | 2 | |  | |  | |  | |  | |
| 物流与配送 | | 72 | | 4 | |  | |  | |  | | 4 | |  | |  | |
| ***直播电商*** | | ***72*** | | ***4*** | |  | |  | | ***4*** | |  | |  | |  | |
| 专业方向课程 | 网店运营 | 必修  课程 | 互联网营销师 | | 180 | | 10 | |  | |  | |  | | 4 | | 6 | |  | |
| 综合  实训 | | 必修  课程 | ***电子商务实训*** | | ***108*** | | ***6*** | |  | |  | |  | |  | | ***6*** | |  | |
| 顶岗  实习 | | 必修  课程 | 顶岗实习 | | 540 | | 27 | |  | |  | |  | |  | |  | | 18W | |
| **小计** | | | | | **1620** | | **93** | | **6** | | **8** | | **12** | | **12** | | **22** | | **18W** | |
| **合计** | | | | | | **2700** | | **153** | | **21** | | **23** | | **23** | | **25** | | **26** | | **18W** | |
| **日语课程** | 基础日语 | | 必修课程 | | 基础日语1 | | 144 | | **8** | | **8** | |  | |  | |  | |  | |  |
| 基础日语2 | | 144 | | **8** | |  | | **8** | |  | |  | |  | |  |
| 初级日语 | | 必修课程 | | 初级日语 | | 108 | | **6** | |  | |  | | **6** | |  | |  | |  |
| 中级日语 | | 必修课程 | | 中级日语 | | 216 | | **12** | |  | |  | |  | | **6** | | **6** | |  |
| 日语能力  综合实训 | | 必修课程 | | 日语听力 | | 144 | | **8** | | **2** | | **2** | | **2** | | **2** | |  | |  |
| 日语会话 | | 18 | | **1** | |  | |  | |  | |  | | **1** | |  |
| 考级实训 | | 必修课程 | | N4考级实训 | | 36 | | **2** | |  | |  | | **4** | |  | |  | |  |
| N3考级实训 | | 72 | | **4** | |  | |  | |  | | **4** | |  | |  |
| N2考级实训 | | 72 | | **4** | |  | |  | |  | |  | | **4** | |  |
| **小计** | | | | | | **954** | | **53** | | **10** | | **10** | | **12** | | **12** | | **11** | |  |

**九、师资队伍**

1.队伍结构

专任专业教师人数9人，讲师8人，助理讲师1人，市级骨干教师6人。

2.专任教师

专任专业教师要有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；专任教师具有教师资格比例为100%，本专业领域本科以上学历比例100% ，电商教师团队多次被授予市级优秀教研组、巾帼文明岗。具有电子商务、市场营销、经济学、国际贸易、会计学等相关专业本科及以上学历；具有扎实的电子商务相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；在近年来的江苏省教学能力大赛中多次获奖。有每5年累计不少于6个月的企业实践经历。

3.专业带头人

专业带头人，能够较好地把握国内外电子商务行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

**十、教学设施**

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所必需的专业教室和实训室。

1.专业教室基本条件

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 WiFi 环境，并具有网络安全防护措施。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

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **主要实训（实验）室** | **主要功能** | **主要设备** | **配套教学资源** |
| 1 | 电子商务运营实训室 | 用于电子商务运营、电子商务数据分析等课程的教学实训。 | 服务器、多媒体教学设备、计算机及配套桌椅（50台套） | 中教畅享电子商务实验室平台配套教学资源。 |
| 2 | 新媒体营销实训室 | 用于社群营销、内容营销、新媒体推广、互联网产品销售、整合营销等内容的教学与实训。满足学生进行商品拍摄、短视频录制、直播、图片视频处理、H5动态页面制作、新媒体营销策划、软文撰写、微信营销、微博营销、短视频营销等新媒体营销实训及相应的课堂教学、考核评价的需求。 | 服务器、多媒体教学设备、计算机及配套桌椅（30台套）。摄影摄像硬件：单反相机、三脚架、三灯套装、摄像机、手机、静物摄影台、商品展台、直播套装等。 | 基础软件（系统）：操作系统Window7或以上、Photoshop等制图软件、Premiere等视频处理软件、Dreamweaver等前端网页制作工具。 |

3.支持信息化教学基本要求

具有利用数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等的信息化条件；引导鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法、提升教学效果。

**十一、编制说明**

1.本方案依据《国家职业教育改革实施方案的通知》（国发〔2019〕4号）、《教育部关于职业院校专业人才培养方案制定与实施工作的指导意见》（教职成〔2019〕13号）、《省政府办公厅关于深化产教融合的实施意见》（苏政办发〔2018〕48号）、教育部颁《高等职业学校电子商务专业教学标准》编制。

2.本方案充分体现构建以能力为本位、以职业实践为主线、以项目课程为主题的模块化专业课程体系的课程改革理念，并突出以下几点：

（1）主动对接江苏省电子商务行业发展需求。围绕本专业所对应的职业岗位能力要求，确定专业培养目标、课程设置和教学内容，推进专业与产业对接、课程内容与职业标准对接、教学过程与生产过程对接、学历证书与职业资格证书对接、职业教育与终身学习对接。

（2）服务学生全面发展。尊重学生特点，发展学生潜能，强化学生综合素质和关键能力培养，促进学生德、智、体、美全面发展，满足学生阶段发展需要，奠定学生终身发展的良好基础。

（3）注重中高等职业教育课程衔接。统筹安排公共基础课程、专业理论课程和专业实践课程，科学编排课程顺序，精心选择课程内容，强化与后续高等职业教育课程衔接。

3.本方案在课程结构架构和课程内容设计上,注重课程综合化和教学理实一体化，努力构建以能力为本位、以实践为主线、以项目课程为主体的模块化专业课程体系。

4.本方案参考《江苏省中等职业技术学校电子商务人才培养方案》，根据学校师资和学生的实际情况，保留了《省方案》中的专业方向——网店运营推广，并根据实际需要对专业平台课的设置进行了增减，对于专业方向课程也进行了适当的增减。