**常熟高新园中等专业学校**

**直播电商服务专业实施性人才培养方案**

**（2025级）**

**常熟高新园中等专业学校**

**二○二五年五月**

**常熟高新园中等专业学校**

**直播电商服务专业实施性人才培养方案**

**一、专业名称及代码**

专业名称：直播电商服务

专业代码：730705

专门化方向：3年制中职

**二、入学要求与基本学制**

入学要求：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，较好的组织管理能力和人际交往能力，热爱直播电商事业，掌握本专业知识和技术技能，从事网络产品营销、电商主播、网上商铺运营、短视频制作与营销等工作的复合型技术技能人才。在此基础上，也大力培养学生的可持续发展能力，以满足更高人才的发展需求，打开全方位多层次发展自我通道。

**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** |
| 直播电商 | 电商主播/助播营销/推广助理/网页美工/客服专员 /视频运营专员/新媒体运营专员 | (1)互联网营销师（直播销售员） (2)1+X 网店运营推广 （初级）（3） 普通话证书 | 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、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：

**（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）知识要求**

1.了解基本的商务礼仪常识。

2.了解营销基础知识。

3.掌握计算机基础知识，能使用计算机常用工具软件（包括网络工具软件）处理日常工作文档，满足工作需要。

4.掌握本专业所需的计算机应用、网络应用中所需的基本知识，包括：互联网综合运用技能、图像处理 Photoshop、短视频制作、电子商务网站制作等。

5.掌握本专业所需商务沟通、客户关系管理、网店客服、网店美工、网络营销、网（微）店运营等方面的基本知识。

6.掌握电子商务日常工作中客户服务的相关知识和技能，具有良好的接待和沟通能力，能根据服务规范和流程，进行客户服务。

7.掌握软文写作的技巧，能提炼出产品卖点，并对产品进行包装，配合促销活动专题页面等的策划、设计与制作。

8.了解电子商务物流的基础知识，掌握商品打包，订单处理，配送等环节的工作内容和流程。

**（三）能力要求**

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.具有一定的哲学、美学、伦理、计算、数据、交互、互联网思维能力。

4.具有运用计算机办公软件快速处理日常事务的能力。掌握一定的计算机操作技术、网络应用技术，具有一定电子商务网站的建立、发布、维护与管理能力。

5.了解客户需求，掌握商品营销技能，有一定的商品营销策划能力。

6.能够综合应用在线直播、 网店运营、 数据分析等知识进行电子商务活动， 掌握网络营销与策划的基本技能进行网络营销与直播销售。

7.熟悉阿里巴巴、淘宝网的商务模式和运营特点，懂得如何利用第三方电子商务平台开展电子商务，懂得如何开网店进行网上创业。

8.能够根据网店推广目标，根据不同商品类型进行产品策划、分类管理；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。

10.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。

**六、课程设置与教学要求**

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 | 144 |
| 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 | 216 |
| 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 | 216 |
| 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 | 144 |
| 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 |
| 艺术 | 执行教育部颁布的《中等职业学校艺术课程标准》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。学校可结合实际情况，增加一定学时的任意选修内容（拓展模块），其教学内容可结合学校特色、专业特点、教师特长、学生需求、地方资源等，依据课程标准选择确定 | 36 |
| 劳动教育 | 执行中共中央国务院发布的《关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见》相关要求，劳动教育以实习实训课为主要载体开展，其中劳动精神、劳模精神、工匠精神专题教育不少于16学时 | 18 |

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（252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 |
| 电商法规（36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 |
| 网络营销（36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 |
| 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 |
| 基础会计（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 |

（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** |
| 智慧商务信息技术（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； （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； （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；（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； （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；  |
| 网店美工（72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 |
| 选品与采购（36学时） | （1）选品认知；（2）选品方法与策略；（3）市场调研与需求分析；（4）供应商开发与管理；（5）采购流程与谈判；（6）采购成本控制；（7）库存与供应链管理 | （1）了解选品的概念、意义，理解选品对企业经营的重要性；（2）理解选品方法与策略的概念，熟悉选品需考虑的因素，掌握选品的步骤；（3）熟悉市场调研的方法和工具，掌握市场需求分析的基本方法，能进行有效选品；（4）了解供应商的定义、分类，熟悉供应商开发的渠道，掌握供应商评估与管理的技巧，会与供应商建立良好合作关系；（5）理解采购的概念及流程，熟悉采购谈判的策略，掌握采购合同签订的要点，能顺利开展采购工作；（6）掌握采购成本构成及分析方法，能进行采购成本控制；（7）熟悉库存管理的方法，理解供应链管理的概念，能通过优化库存与供应链提升选品与采购效率。 |
| 直播电商实务(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。 |
| 视频剪辑(72学时) | （1）PR 软件基础操作；（2）视频素材的采集与导入；（3）视频剪辑的基本流程与技巧；（4）视频转场与特效制作；（5）音频的处理与编辑；（6）字幕的添加与美化；（7）视频的调色方法；（8）视频的导出与发布。 | 1）了解 PR 软件的概念与功能，理解视频剪辑与其他视频处理方式的区别和联系；（2）理解 PR 视频剪辑项目的概念，熟悉项目的完整流程，掌握项目创建、素材管理等步骤；（3）熟悉视频剪辑的基础理论和工具，掌握视频画面节奏把控、镜头组接等基本方法，能进行视频结构优化与画面剪辑；（4）了解视频转场特效的定义、特点，熟悉各类转场效果的适用场景，掌握转场特效的添加与调整技巧，会利用转场增强视频的连贯性；（5）理解音频处理的意义及优缺点，掌握音频剪辑、降噪、混音等方法，能为视频匹配合适的音频；（6）了解字幕制作的要点，掌握字幕添加、样式设置等方法，能制作出美观且与视频内容契合的字幕；（7）熟悉视频调色的概念，掌握基本调色工具的使用方法，能对视频进行色彩校正与风格化调色；（8）熟悉视频导出参数设置及各平台发布要求，能根据需求导出合适的视频并进行发布。 |

（3）专业方向课程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称****(参考学时)** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 电商直播平台运营（108学时） | （1）电商直播平台认知；（2）电商直播平台运营方案；（3）直播选品与供应链管理；（4）直播脚本策划与创作；（5）直播场景搭建与设备调试；（6）直播运营与互动技巧；（7）直播数据监测与分析优化；（8）直播带货合规与风险防控；（9）其他电商直播运营相关拓展内容。 | （1）了解电商直播平台的概念、类型，理解电商直播与传统电商运营的区别和联系；（2）理解电商直播平台运营方案的概念，熟悉电商直播平台运营方案的内容，掌握电商直播平台运营的步骤；（3）熟悉直播选品的原则和方法，掌握供应链管理的要点，能选出适合直播带货的商品并保障供应；（4）了解直播脚本的定义、特点，熟悉直播脚本的构成，掌握直播脚本的撰写技巧，会利用直播脚本提升直播效果；（5）熟悉直播场景搭建的要点及常用设备，掌握设备调试的方法，能搭建出吸引观众的直播场景并保障设备正常运行；（6）掌握直播运营的策略和互动技巧，能调动直播间氛围，与观众有效互动，提升直播带货转化率；（7）了解直播数据的各类指标，熟悉数据监测工具，掌握数据的分析与优化方法，能通过数据调整运营策略；（8）了解直播带货相关的法律法规和平台规则，掌握风险防控的方法，能保障直播带货合规进行。 |
| 互联网营销师（72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 |

1. 综合实训课程

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课程名称****(参考学时)** | **主要教学内容** | **能力要求** |
| 网店运营实务（108学时） | （1）网上开店概述；（2）商品发布与管理；（3）商品图片拍摄与处理；（4）网店的设计与装修；（5）网店日常运营与管理；（6）网店推广与营销；（7）网店运营数据分析 | （1）了解常见的网店平台及网上开店的流程，掌握商品的供货渠道，掌握商品的价格制定策略，了解店铺定位方法；（2）了解商品发布的流程，掌握商品标题设置技巧，掌握商品主图优化方法，能根据商品特性撰写商品描述，能对商品进行有效管理；（3）掌握商品拍摄、后期处理的方法和技巧，能制作商品展示图片；（4）了解网店装修的内容及方法，掌握店铺首页风格、布局设计技巧，能完成主要模块区域设计，能从消费者角度设计宝贝详情页、促销海报；（5）了解网店交易管理的内容，能根据订单的交易状态进行交易管理，了解大型电商企业仓库管理方法，能根据自身情况选择快递公司；掌握网店客服沟通技巧，掌握售后投诉处理方式；（6）了解搜索引擎的工作原理和影响因素，掌握宝贝排名优化方法和技巧，掌握直通车推广的基本原理，掌握活动申报方法和技巧；（7）了解网店运营数据分析的意义和流程，掌握网店运营数据分析的核心数据，熟悉常用的网店数据分析工具 |

**七、教学安排**

**（一）教学时间分配**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **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。

1. **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 | 144 | 8 | 2 | 2 | 2 | 2 |  |  |
| 语文 | 216 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 |  |  |
| 历史 | 72 | 4 | 2 | 2 |  |  |  |  |
| 数学 | 216 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 |  |  |
| 英语 | 216 | 12 | 3 | 3 | 3 | 3 |  |  |
| 信息技术 | 144 | 8 | 4 | 4 |  |  |  |  |
| 体育与健康 | 180 | 10 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |  |
| 美术欣赏 | 36 | 2 |  |  |  |  | 2 |  |
| 劳动教育 | 18 | 1 | √ | √ | √ | √ | √ |  |
| 选修课程 | 心理健康 | 54 | 3 |  |  | 2 |  | 1 |  |
| 消费者行为心理学 | 36 | 2 |  |  |  | 2 |  |  |
| 电商职业素养（模拟经营） | 72 | 4 | 4 |  |  |  |  |  |
| 演讲与口才 | 36 | 2 |  |  | 2 |  |  |  |
| 小计 | 1422 | 79 | 23 | 19 | 17 | 15 | 5 |  |
| **专业︵技能︶课程** | 专业类平台课程 | 必修课程 | 现代营销基础 | 252 | 14 | 4 | 4 |  |  | 6 |  |
| 电商法规 | 36 | 2 |  |  | 2 |  |  |  |
| 网络营销 | 36 | 2 |  |  | 2 |  |  |  |
| 商务沟通与礼仪 | 36 | 2 | 2 |  |  |  |  |  |
| 基础会计 | 36 | 2 |  | 2 |  |  |  |  |
| 专业核心课程 | 必修课程 | 智慧商务信息技术 | 72 | 4 |  |  |  | 4 |  |  |
| 网店美工 | 72 | 4 |  | 4 |  |  |  |  |
| 选品与采购 | 36 | 2 |  |  |  | 2 |  |  |
| 物流配送 | 72 | 4 |  |  |  | 4 |  |  |
| 直播电商实务 | 72 | 4 |  |  | 4 |  |  |  |
| 视频剪辑 | 72 | 4 |  |  | 4 |  |  |  |
| 专业拓展课程 | 必修课程 | 电商直播平台运营 | 108 | 6 |  |  |  |  | 6 |  |
| 互联网营销师（初级） | 72 | 4 |  |  |  |  | 4 |  |
| 综合实训 | 必修课程 | 电子商务实训 | 108 | 6 |  |  |  |  | 6 |  |
| 网店运营实务 | 108 | 6 |  |  |  | 4 | 2 |  |
| 小计 | 1188 | 66 | 6 | 10 | 12 | 14 | 24 |  |
| 顶岗实习 | 必修课程 | 顶岗实习 | 540 | 27 |  |  |  |  |  | 18W |
| 小计 | 540 | 27 |  |  |  |  |  | 18W |
| **其他教育活动** | 专业认识与入学教育 | 31 | 1 | 1W |  |  |  |  |  |
| 军训 | 31 | 1 | 1W |  |  |  |  |  |
| 毕业教育 | 62 | 2 |  |  |  |  |  | 2W |
| 小 计 | 124 | 4 |  |  |  |  |  |  |
| **合计** | **3274** | **176** | **29** | **29** | **29** | **29** | **29** | **20W** |

**八、实施保障**

**（一）师资条件**

1.队伍结构

专任专业教师人数14人，高级讲师1人，讲师8人，助理讲师1人，市级骨干教师8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。

**（二）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。

**（三）教学资源**

1.教材

学校建立了严格的教材选用制度，教材从国家推荐教材目录和《江苏省中等职业教育主干专业核心课程推荐教材目录》中遴选。专业教材充分体现产业发展的新技术、新工艺、新规范，发挥专业教师、行业专家等作用，规范专业教材遴选程序，禁止不合格的教材进入课堂。根据专业性、基础性、实用性的原则，组织专业教师结合课程特点和教学需要，编写专业课程教材，建设有特色、高质量的校本教材。

2.图书文献资料

按照国家和省中等职业学校设置和专业建设的相关标准要求和具体规定，配备商务服务行业政策法规、职业标准、技术手册、实务案例及专业期刊等图书文献，如《中华人民共和国电子商务法》《中华人民共和国广告法》《中华人民共和国消费者权益保护法》《中华人民共和国网络安全法》《中华人民共和国电信条例》等；有规范的电子商务专业教学计划、课程标准、教学标准、实践教学任务书等完备的教学文件，如教育部《中等职业学校专业目录》《江苏省中等职业教育电子商务专业技能教学标准（试行）》等。配备的图书文献资料应能满足人才培养、专业建设、教学科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。

3.数字资源

充分利用智慧职教平台有关商务营销类专业国家教学资源库中相关数字化资源。学校根据自身条件建设，在电子商务专业实训教学场所建设虚拟仿真实训室、直播间，建有与实训内容相配套的信息化教学资源，能够组织开展信息化实训教学活动。建设并配备与电子商务专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例、虚拟仿真软件、数字教材等数字资源，做到种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

**九、质量管理**

**（一）编制实施性人才培养方案**

1．学校依据教育部《中等职业学校专业教学标准》《江苏省中等职业学校商务营销类专业课程指导方案（试行）》《省中等职业学校本专业指导性人才培养方案》，以及教育部中等职业学校公共基础课课程标准、江苏省中等职业学校公共基础有关课程的教学要求、省中等职业学校专业课程标准、职业院校“1+X”证书制度试点内容，参照相应课程标准（或教学要求）的体例格式，编写本校本专业实施性人才培养方案。

2.在课程实施性教学要求中有机融入思想政治教育元素，紧密联系专业发展实际和行业发展要求，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，合理确定课程教学目标，科学选择教学内容，明确考核要求，着力转变教学方式、优化教学过程，有力支撑专业人才培养目标的实现。

3.课程实施性教学要求能切实指导任课教师把握教学目标，开展教学设计，规范教案撰写和课堂教学实施，合理运用教材和各类教学资源，提高教学组织实施水平。

**（二）推进教育教学改革**

1.强化基础条件。持续做好师资队伍、专业教室、实训场地、教学资源等基础建设，统筹提高教学硬件与软件建设水平，为保障人才培养质量创造良好的育人环境。

2.明确教改方向。充分体现以能力为本位、以职业实践为主线、以项目课程为主体的模块化专业课程体系的课程改革理念，积极推进现代学徒制人才培养模式，加强德技并修、工学结合，着力培养学生的专业能力、综合素质和职业精神，提高人才培养质量。

3.提升课程建设水平。坚持以工作过程为主线，整合知识和技能，重构课程结构；主动适应产业升级、社会需求，体现新技术、新工艺、新规范，引入典型生产案例，联合行业企业专家，共同开发工作手册、任务工作页和活页讲义等专业课程特色教材，不断丰富课程教学资源。对于推进“1+X”证书制度试点项目，应制订本专业开展教学、组织培训和参加评价的具体方案，作为“专业实施性人才培养方案”的附件。

4.优化课堂生态。推进产教融合、校企合作，建设新型教学场景，将企业车间转变为教室、课堂，推行项目教学、案例教学、场景教学、主题教学；以学习者为中心，突出学生的主体地位，广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，促进学生主动学习、释放潜能、全面发展；加强课堂教学管理，规范教学秩序，打造优质课堂。

5.深化信息技术应用。适应“互联网+职业教育”新要求，推进信息技术与教学有机融合，推动大数据、人工智能、虚拟现实等现代信息技术在教育教学中的广泛应用，推广翻转课堂、混合式教学等教学模式，建设能够满足多样化需求的课程资源，创新服务供给模式，推动课堂教学革命。

**（三）严格毕业要求**

根据国家和省的有关规定，落实本专业培养目标和培养规格，细化、明确学生毕业要求，完善学习过程监测、评价与反馈机制，强化实习、实训、毕业综合项目（作品、方案、成果）等实践性教学环节，注重全过程管理与考核评价，结合专业实际组织毕业考核，保证毕业要求的达成度。

本专业学生的毕业要求为：

1.符合《江苏省中等职业学校学生学籍管理规定》中关于学生毕业的相关规定，思想品德评价和操行评定合格。

2.修满专业人才培养方案规定的全部课程且成绩合格，取得规定学分，本专业累计取得学分不少于170。在校期间参加各级各类技能大赛、创新创业大赛等并获得奖项的同学，按照奖项级别和等级，给予相应的学分奖励。

3.毕业考核成绩达到合格以上。毕业考核方式：（1）综合素质评价，包括思想素质、文化素质、身体素质、劳动素质、艺术素质、社会实践等；（2）学业成绩考核，包括本专业各科目的学业成绩、江苏省中等职业学校学生学业水平考试成绩，以及结合本校本专业实际而开设的毕业综合考试；（3）实践考核项目，包括学校综合实践项目考评、顶岗实习报告、作品展示等。学生在校期间参加各级各类技能大赛、创新创业大赛等并获得奖项，按照奖项级别和等级，视同其“实践考核项目（学校综合实践项目考评、顶岗实习报告、作品展示等）”成绩为合格、良好、优秀。

4.取得人社部门委托社会化认定的中级以上或教育部门委托第三方社会化认定的初级以上电子商务相关职业技能等级证书1项以上，如：网店运营推广（初级）等。

**十、编制说明**

**（一）编制依据**

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。

**（二）开发团队**

常熟高新园中等专业学校经贸组全体成员