

许昌电气职业学院 电子商务专业人才培养方案 (三年制)

专业代码：610214

适用年级：2019 级

专业负责人：常龙珠

制订时间：2019 年 8 月

系部审批：同意

专业建设指导委员会审定：同意

学院审批：同意

审批时间：2019 年 8 月 20 日

二〇一九年八月

2019 级电子商务专业人才培养方案

(专业代码: 610214)

一、入学要求及学制

1. 招生对象: 应届普通高中毕业生、应届中专毕业生、职业高中毕业生、技工学校毕业生(合称“三校生”)、历届高中毕业生、退役军人、下岗职工和农民工等。

2. 学制: 三年

二、职业面向

1. 人才需求分析

据统计,我国登记在册的电子商务企业已达到 1000 多万家,其中大中型企业就有 10 万多家,初步估计,未来我国对电子商务人才的需求每年约 30 万人,而我国目前包括高校和各类培训机构每年输出的人才数量不到 15 万人。人才总量不足已成为制约我国电子商务发展的瓶颈。

(1) 企业与电商加速融合

随着信息化的建设,我国电子商务发展迅猛,正加速与零售业、农副产品行业、制造业等传统行业加速融合,推动服务业转型升级,催生新兴业态,成为经济发展的新动力,使得社会急需大量的电子商务专业人才。

(2) 时代发展的需要

21 世纪这个崭新的时代,人们已经深深领略到信息革命第二次浪潮的冲击,以飞速发展的 internet 为代表的现代信息网络,打破了传统的单位性,地域性及国界性的局限,实现了全球信息网络化,应用领域也从传统的信息通讯、科技教育、数据查询及资源共享等方面向着更具效益的商业领域扩张。如电子报税、电子彩票、电子报关等活动的开展,从而形成了具有跨时代意义的电子商务。时代的发展催生了新的电子商务人才的需求。

(3) 电子商务平台竞争日益激烈

在随着微商、抖音小店等新媒体营销经营户日益增多,产品、渠道日益完善的背景中,服务的正规化、产品的包装、运营的合理、推广方案的制定,是帮助经营者在众多店主中脱颖而出的制胜法宝,因此同样需要专业电子商务人员辅助来增加网店的内涵。

(4) 电子商务辅助型行业的需要

对于企业而言,企业的经营是以产品为主。对于个人而言,如何将产品脱颖而出是重点。因此,通过对电子商务平台的服务外包从而获得利润的服务性企业应运而生。如:运营推广、网页美工等。

行业数据显示,整个电子商务行业的迅猛发展的同时,电子商务行业对专业人才的需求缺口高达数百万。

根据统计数据(百度)显示,淘宝平台上电商人才缺口高达百万,整个电商行业未来三年的人才缺口将超过 450 万。

2. 职业岗位分析

本专业职业岗位群如表 1-1-1 所示

表 1-1-1 电子商务专业职业岗位群

类别	职业岗位名称	主要工作任务	职业资格证书
初始岗位	电商美工	1. 店铺装修 2. 产品处理 3. 品牌推广 4. 产品包装盒, 包装袋的 UI 设计等。	平面设计师
	电商客服	1. 异议类型分析; 2. 顾客异议受理。3. 顾客异议原因分析; 4. 顾客异议处理方案制定; 5. 顾客异议处理。	
	电商物流仓储	1. 运输、仓储、配送、供应链管理等作业; 2. 现代商业、综合服务型物流企业的配送经营和管理。3. 物流配送合同签订、协议签署、各种单据等公文处理。	助理物流师

迁移岗位	网络营销员	1. 网络市场调研与数据分析; 2. 网上开店; 3. 网店经营与管理; 4. 网店推广; 5. 网站建设现状调研; 6 营销型网站建设规划和创建; 7 第三方电子商务平台的选择和利用。	网络营销师
	网站维护	1. 用户需求分析; 2. 收集资料与素材。	网页设计师
发展岗位	综合运营	1. 电子合同内容拟定与电子合同格式制作; 2. 电子合同签订与电子合同管理。	助理电子商务师

3. 职业资格证书

表 1-1-2 电子商务专业职业资格证书

证书名称	等级	颁证机构	知识技能	配套课程
助理网络营销师	三级	国家工信部	<ol style="list-style-type: none"> 1. 市场分析 (市场调研、市场购买行为) 2. 营销策划(制定营销计划、产品策划、渠道策划、市场推广策划、网络营销) 3. 产品销售(访问顾客、商务洽谈、试行订购、货品管理) 4. 客户管理(客户服务管理、客户信用管理、客户关系管理) 5. 团队建设(界定销售人员、招聘销售人员、销售人员培训、建立销售制度) 	网络营销
网页设计师	中级	CIW	<ol style="list-style-type: none"> 1. 美术鉴赏能力: 对《色彩学》有一定的研究, 合理排版合理搭配色彩。 2. 图片处理工具: 熟练使用 1-2 款图片处理工具, 目前广泛使用的是 PS 和 FW, 这里熟练使用要求并不停留于“会”, “懂得”, 要掌握所有用法及所有快捷方式, 注重整体而不是局部, 手快而眼明, 一个再复杂的页面也不得超过 3 小时的设计。 3. 熟练使用 FLASH 制作工具, 并熟练掌握 FLASH 脚本。 4. 熟练使用 1-2 款网页制作工具, 目前主流是 DW 和 FP, 掌握所有用法和各种快捷方式。 5. 熟练使用 HTML, 熟悉各种 HTML 元素, 并能按照 W3C 标准调整, 并掌握不同浏览器下元素区别, 要达到能在无任何辅助工具的情况使用记事本等工具熟练制作页面, 排版, 手写可能言过其实, 但这代表一种程度, 如果你达不到这种程序, 你就不能深刻理解你所做的工作。 6. 熟练使用 CSS2.0-W3C 标准, 并掌握不同浏览器下, 不同版本下 CSS 元素的区别, 可在脱离工具的情况下手写! 7. 掌握 XHTML, 并掌握 W3C XHTML1.0/1.1 中各 3 种标准中至少各一种, 可在脱离工具的情况下手写! 8. 掌握 DHTML 及 DMO 9. 掌握 JAVASCRIPT, 并能使用 JAVASCRIPT 结合其他元素呈现特定表象。 10. 掌握 UML, 具有根据 UNL 独立设计符合要求的表象的能力。可独立撰写设计文档及说明。 11. 了解网站重构的概念及思想, 可在 	网页设计与制作

			<p>重构过程中出色的完成自己该完成的部分。</p> <p>12. 对与你说合作的程序员所使用的开发语言及风格具有一定的了解(不需要学会语言,但也需要了解大概),能合理的在表象中为程序员留下占位等。</p> <p>13. 具有一定的创新思想。</p> <p>14. 具有一定的网络基础知识,及 WEB 应用相关知识。</p>	
助理电子商务师	三级	国家劳动部	<p>理论知识:</p> <p>计算机与网络应用知识; 电子商务基础知识 ; 电子商务基本业务流程; 网络营销基础知识; 电子支付流程, 电子支付工具; 物流配送基础知识; 计算机安全作用知识, 电子商务安全管理制度; 法律法规常识; 常见网络工具的配置与使用, 数据库, 防火墙基础知识; 网络商务信息采集与处理; 网络商务信息发布 ; 网络促销; 电子合同基础知识, 身份认证操作过程, 电子签名基础知识 ; 电子支付与传统支付的联系与区别, 电子支付的安全协议</p> <p>操作技能:</p> <p>1. 网络工具使用(能够使用多种浏览工具, 排除常见故障 ; 能够使用群发邮件系统发送信息; 能够使用电子公告板(BBS)进行信息交流 ; 能够使用远程登陆(TELNET)访问其他网站; 能够使用文件传输(FTP)收发文件; 能够完成文件的压缩与解压缩)。</p> <p>2. 网页制作 (能够使用 HTML; 能够制作静态网页; 能够使用一种软件编辑图像)。</p> <p>3. 基本安全技术(能够有效使用多种防毒软件; 能够及时更新防病毒软件)。</p> <p>4. 网络商务信息采集与处理(能够使用多种工具采集商务信息; 能够对网络商务信息进行日常处理; 能够通过网络进行单一目的的市场调研; 能够撰写商情分析报告网络促销)。</p> <p>网络商务信息发布(能够使用多种网络工具发布商务信息; 能够在其他网站上发布商务广告)。</p> <p>5. 网络促销(能够根据栏目设计要求进行内容编辑; 能够更新网络商务信息; 能够将自己的网站登录到其他搜索引擎上; 能够与其他网站进行互换链接操作; 能够使用一种网上商店生成系统建立网络商店)。</p> <p>6. 电子合同(能够完成网上单证的处理; 能够进行电子合同操作; 能够进行电子合同的身份认证和电子签字的操作)。</p> <p>7. 电子支付(能够使用多种电子支付工具完成电子支付; 能够严格保密规定在电子支付中使用密码)。</p>	<p>电子商务概论; 电商运营与网店管理; 网页设计与制作、网络营销、电子支付与结算; 电子商务法律法规及安全</p>

三、专业培养目标

本专业培养思想政治坚定、德技并修、全面发展,适应新时期电子商务行业的人才需要,具有良好的职业道德与职业素质、掌握、计算机应用和电子商务方面的基本理论、电子商务专业必备基

本知识和技术技能的同时，突出实验、实训、实习等教学环节，通过学生实践能力的培养，激发学生的创新意识、创新思维和创新能力，塑造高素质技能型人才的创新品质。面向网站的网页设计、网络编辑、网站内容的维护和网络营销、企业商品和服务的营销策划，客户关系管理、电子商务活动的策划与运作等领域的第一线高素质劳动者和技术技能人才。

四、人才培养规格

（一）素质结构

1. 基本素质

（1）思想道德素质

具有正确的世界观、人生观和价值观。坚决拥护中国共产党的领导，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；具有社会责任感和参与意识。

（2）文化素质

具有合理的知识结构和一定的知识储备；具有良好的文化素养，具有不断更新知识和自我完善的能力，具有接受职业技能教育和接受继续教育的文化基础知识，包括掌握阅读理解英文文档所具备的英语知识的能力，具有适应职业变化的终身学习的能力。具有一定的创新意识、创新精神及创新能力，具有一定的人文和艺术修养；具有良好的人际沟通能力。

（3）身心素质

具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、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. 职业素质

（1）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；

（2）尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；

（3）具有质量意识、绿色环保意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；

（4）具有职业生涯规划意识；

（5）具有一定的工程意识和效益意识；

（6）具有刻苦钻研业务、一丝不苟的工作作风，具有团结拼搏以及勇于开拓创新的精神风貌。

（二）能力结构

1. 专业能力

（1）能够熟练使用计算机进行文字录入，运用计算机办公软件快速处理日常事务。

（2）掌握一定的计算机操作技能、网络应用技术，具有一定网页制作及电子商务网站的建立、发布、维护与管理能力。

（3）以电商美工初级，开店基础为课程主体，使学生提供学习兴趣和学习信息。掌握一定美工基础，能够完成简单商品的抠图，并具备一定的配色和布局知识，在电商运营方面，能够熟悉主流电商平台开店基础信息，在网络营销方面，熟悉主流的营销工具，营销手段，学好软文营销课程；

（4）熟悉阿里巴巴、淘宝网等主要商务平台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，懂得如何进行网上创业。

（5）以电商主图、详情页制作，搜索网盟营销、电商运营与网店管理为课程主体，掌握电商店铺的主图、详情页装修与设计，在电商运营方面，能够熟练掌握店铺的运营及管理，在网络营销方面，掌握主流的营销工具、营销手段、搜索营销、网盟营销；

（6）面向就业，选择专业核心技能，并通过大量的项目案例，提高学生对工具的熟练度及项目经验。掌握电商（移动）店铺装修与设计、电商美工的综合实训，在电商运营方面，能够熟练电商客服、电商物流主流工具，在移动电商方面，针对新媒体电商运营和操作进行熟练掌握；

（7）以拓展为主，选择现在主流的营销，运营和美工方向。在电商运营方面，通过对跨境电商的运营和学习完成境外电商，在营销方面，针对现在主流营销模式社群营销、网红整合营销等熟练学习，获取电子商务员证书，并根据学生特点，有选择地考取以下相关能力资格证书：Photoshop 中级考证、办公软件高级操作员证书等。

2. 方法能力

分析问题与解决问题的能力、应用知识的能力、逻辑推理能力、信息技术应用能力、信息加工能力、创新能力等。

3. 社会能力

具有较强的口语及书面文字表达能力、人际沟通、知识再生、终身学习能力、团结写作和社会活动的的能力等。

(三) 知识结构

1. 基础知识

(1) 掌握接受职业技能教育和接受继续教育的文化基础知识，包括掌握阅读理解英文文档所必备的英语知识。

(2) 掌握一定的学科背景知识和一定的人文社科知识。

(3) 具有一定的数理与逻辑思维。

2. 专业知识

(1) 掌握电子商务的基本理论和知识，了解电子商务运作业务各环节和交易的程序。

(2) 掌握视觉设计的理论和方法，了解视觉营销的核心。

(3) 掌握电子商务数据采集、处理、分析的方法和技术。

(4) 掌握本专业所需的计算机应用、网页设计、网络营销等方面的基本理论和基本知识。

(5) 掌握现代网络经济理论和现代信息管理技术的基本知识和基本技能。

(6) 掌握文献检索、资料咨询、收集的基本方法。

(7) 熟悉电子商务法律法规等专业知识；

(四) 知识、能力、素质结构分析表

表 1-2-1 电子商务专业知识、能力、素质结构分析表

素质模块	能力	知识结构	课程模块
思想道德素质	基础能力	公共基础知识	毛泽东思想和中国特色社会主义体系概论；思想道德修养与法律基础；形势与政策。
身心素质			心理健康教育；大学体育；劳动课；中国传统文化
人文素质			毛泽东思想和中国特色社会主义体系概论；形势与政策。
职业素质	专业核心职业能力	专业基础、专业核心知识	电子商务概论；消费心理学；网店客服；计算机应用基础；网页设计与制作；PS；商品拍摄与图片处理；详情页与主图设计；平面设计基础；电子商务文案写作；电商运营与网店管理；网络营销；电子商务英语。
		专业实践知识	顶岗实习；一线教学。
	专业拓展能力	专业拓展知识	新媒体营销；移动电子商务；电商数据分析；跨境电子商务；国际贸易；电子支付与结算；电子商务法律法规与安全；电商物流

五、毕业要求

1. 学分要求

(1) 课内 135 学分，其中

◆ 通识公共课：38 学分；

◆ 通识选修课：6 学分；

◆ 专业支撑课：24 学分；

◆ 专业核心课：20 学分；

◆ 职业训练项目：38 学分；

◆ 专业拓展方向课：16 学分；

◆ 专业拓展任选课：2 学分。

(2)课外 16 学分，其中

- ◆大学生素质拓展：每学期 1 学分，共 6 学分；
- ◆学生操行评定：每学期 1 学分，共 6 学分；
- ◆大学生体育技能测试：2 学分；
- ◆社会实践：2 周，2 学分。

(3)学分转换说明

◆鼓励学生参加校外企业实训、各类职业技能竞赛、学科竞赛、创新设计、科技活动、艺术实践、社团活动、志愿服务等，提高学生的综合能力和职业素养，取得的成果学分转换情况详见表 1-3-1

表 1-3-1 电子商务专业学分转换情况表

序号	项目	要求	学分	替换的课程或课程类型	
1					
例	助理电子商务师职业资格证书	通过考试并获得证书	3	专业支撑课或专业核心课	
电子商务大赛	职业技能竞赛	国家级	一等奖		8
			二等奖		5
			三等奖		3
		省级	一等奖		5
			二等奖		3
			三等奖		2
		地市或院级	一等奖		3
			二等奖		2
		发明专利	发明专利证书		主持人
主要完成人	3				
.....			

2. 平均学分绩点 (GPA) 要求:

- ◆平均学分绩点 (GPA) 达 1.00 以上。

3. 证书要求

- ◆英语等级证书;
- ◆计算机国家一级 (B) 证书;
- ◆普通话二级乙等以上证书;
- ◆助理电子商务师证书;

六、以工作过程为导向构建课程及活动体系的开发设计

1. 典型工作任务与职业能力分析

本专业对应的 6 个职业岗位的典型工作任务有：网店建设、网页设计、网络营销、客户服务、网店装修、运营推广。典型工作任务及其对应的职业能力详见表 1-4-1。

表 1-4-1 典型工作任务与职业能力分析表

典型工作任务	职业能力	职业素养
D1: 网店建设 1. 网络市场调研; 2. 网上开店; 3. 网店经营与管理; 4. 网店推广; 5. 网站建设现状调研; 6 营销型网站建设规划和创建; 7 第三方电子商务平台的选择和利用	D1-1: 能利用搜索引擎、论坛或问卷进行网上调研, 挖掘市场需求, 并能通过网上网下等渠道寻找有一定市场竞争力的货源; D1-2: 能在淘宝 (易趣、拍拍、百度啊) 开店并成功经营店铺; 能利用即时沟通工具进行在线洽谈和客户服务; D1-3: 能综合利用各种网络营销方法进行网店宣传和推广;	E1-1: 爱岗敬业、踏实肯干、谦虚好学、勤于思考; E1-2: 有良好的心理素质和敬业精神, 遵守职业道德; E1-3: 具有团队精神和协调工作能力、管理能力和全局观念; E1-4: 具有创新、创业、开拓发展的精神。 E1-5: 善于思考, 具有独立分析问题、解决问题的能力, 具有与人合作的精神和创新精神

<p>D2: 网页设计</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 用户需求分析; 2. 收集资料与素材 3. 规划站点; 4. 布局网页; 5. 文本编辑; 6. 图像、动画美化网页; 7. 各种链接; 8. 站点发布与测试; 9. 更新和维护站点。 	<p>D2-1: 了解收集资料与素材的方法; 掌握资料与素材的分类整理。</p> <p>D2-2: 了解网站的栏目结构的划分及网站内容的相互链接关系及网站模块功能的设计; . 掌握页面布局。</p> <p>D2-3: 了解文本编辑与排版; 掌握图像处理和动画处理。</p>	<p>E2-1: 爱岗敬业、踏实肯干、谦虚好学、勤于思考;</p> <p>E2-2: 有良好的心理素质和敬业精神, 遵守职业道德;</p> <p>E2-3: 具有团队精神和协调工作能力、管理能力和全局观念;</p> <p>E2-4: 具有创新、创业、开拓发展的精神;</p> <p>E2-5: 善于思考, 具有独立分析问题、解决问题的能力, 具有与人合作的精神和创新精神。</p>
<p>D3: 网络营销</p> <ol style="list-style-type: none"> 1、市场调查设计 2、市场调查执行 3、商情分析 4、营销策划 5、网上信息检索 6、网上信息发布 	<p>D3-1: 了解市场调查;</p> <p>D3-2: 掌握市场调查所包含的主要内容及注意项目;</p> <p>D3-3: . 掌握商情分析的方法和注意事项。</p> <p>D3-4: 掌握营销策划的方法和种类;</p> <p>D3-5: 掌握网上信息搜索的方式和方法。</p> <p>D3-6: 掌握网上信息发布的方法和注意事项</p>	<p>E3-1: 具有沟通能力及团队协作精神;</p> <p>E3-2: 具有分析问题、解决问题的能力;</p> <p>E3-3: 具有用于勇于创新、敬业乐业的工作作风;</p> <p>E3-4: 具有质量意识、团队协作意识。</p>
<p>D4: 客户服务</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 异议类型分析; 2. 顾客异议受理; 3. 顾客异议原因分析; 4. 顾客异议处理方案制定; 5. 顾客异议处理。 	<p>D4-1: 了解顾客常见的异议类型; 掌握顾客异议受理的技巧; 掌握电话、Email、QQ 等交流语言的技巧。D4-2: 了解顾客常见的异议的原因; 掌握顾客异议处理的方案的制定; 掌握顾客异议处理的方法与技巧。</p> <p>D4-3: 了解顾客资料搜集、建档的方法和技巧; 掌握顾客回访的方法与技巧。</p> <p>D4-4: 了解客户接待与沟通(包括售前、售中和售后)的方法。</p> <p>D4-5: 了解有效订单的处理(包括确认订单的方法、下单发货和礼貌告别)的方法。</p> <p>D4-6: 了解交易纠纷处理的方法。</p> <p>D4-7: 能够具备促成客户成交、提高客单价、引导客户及时收货及好评、维护店铺权益、激发客户再次购买等服务处理能力。</p>	<p>E4-1: 具有独立分析问题、解决问题的能力;</p> <p>E4-2: 有良好的心理素质和敬业精神, 遵守职业道德;</p> <p>E4-3: 具有良好的与人交往能力, 具有独立分析问题并解决问题的能力;</p> <p>E4-4: 具有与人合作, 的精神和创新精神。</p>
<p>D5: 网店装修</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 开店基础 2. 商品拍摄与后期图片处理 3. 首页、详情页、主图设计 4. 店铺整体视觉设计 	<p>D5-1: 了解 PC 店铺、跨境店铺和移动店铺开设流程与规范。</p> <p>D5-2: 了解商品属性、展示方式、信息采集, 拍摄技巧和图片后期处理技巧。</p> <p>D5-3: 掌握文案策划、商品图片处理、首页设计、详情页设计、专题页设计、网页设计、文档管理等技能。</p> <p>D5-4: 掌握店铺整体配色与排版等视觉营销设计的方法与技巧</p>	<p>E5-1. 爱岗敬业、踏实肯干、谦虚好学、勤于思考;</p> <p>E5-2. 有良好的心理素质和敬业精神, 遵守职业道德;</p> <p>E5-3. 具有良好的协调沟通能力;</p> <p>E5-4. 善于思考, 具有独立分析问题、解决问题的能力, 具有与人合作的精神和创新精神。</p>
<p>D6: 运营推广</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 根据市场行情及实际库存、资金能力制定采购计划并投标 2. 完成商品定价; 3. 制定促销方案; 4. 商品配送及售后服务; 5. 财务管理; 6. 完成盈亏分析。 	<p>D6-1: 熟悉关键词优化 (SEO)。</p> <p>D6-2: 掌握关键词竞价推广 (SEM)。</p> <p>D6-3: 熟练运用市场营销 (4P) 的技巧。</p> <p>D6-4: 了解消费心理和消费行为学。</p> <p>D6-5: 熟悉采购管理与财税知识。</p>	<p>E6-1. 爱岗敬业、踏实肯干、谦虚好学、勤于思考;</p> <p>E6-2. 有良好的心理素质和敬业精神, 遵守职业道德;</p> <p>E6-3. 具有良好的协调沟通能力;</p> <p>E6-4. 善于思考, 具有独立分析问题、解决问题的能力, 具有与人合作的精神和创新精神。</p>

2. 专业学习领域核心课程设置

将典型工作任务的职业能力结合电子商务技术专业相应职业岗位对应的职业资格的要求, 归类出网站维护、网店整体建设、电子商务客户服务等 3 个行动领域, 转换成 7 门对应的学习领域核心

课程。

专业学习领域核心课程及其对应的主要教学内容见表 1-4-2。

表 1-4-2 专业学习领域核心课程设置表

专业核心课程	典型工作任务	职业能力	职业素养	主要教学知识点	参考学时	学分
H1: 网页设计与制作	D2	D2-1~D2-6	E2-1~E2-5	H1-1: 网页制作技术概述 H1-2: 创建和管理本地站点 H1-3: 制作一个简单的网页 H1-4: 在网页中建立各种超级链接 H1-5: 利用表格设计和制作网页 H1-6: 应用框架技术制作网页 H1-7: 应用图层技术制作网页 H1-8: 利用时间线制作动画 H1-9: 为网页元素添加行为 H1-10: 在网页中使用 CSS 样式 H1-11: 用表单收集数据 H1-12: 应用模板和库快速设计网页 H1-13: 在网页中制作多媒体 H1-14: 测试和发布网页 H1-15: 页面中一些特殊效果的实现方法 H1-16: 使用 Fieworks 处理图像 H1-17: 页面中常见 Flash 动画的制作方法	80	4
H2: 电子商务运营与网店管理	D1、D6	D1-1~D1-3 D6-1~D6-5	E1-1~E1-5 E6-1~E6-4	H2-1: 淘宝店铺开设 H2-2: 商品摄影 H2-3: 淘宝店铺图片处理 H2-4: 淘宝店铺装修 H2-5: 网店经营与管理 H2-6: 订单管理 H2-7: 客服沟通 H2-8: 店内商品营销 H2-9: 店铺活动 H2-10: 淘宝站内活动 H2-11: 站内引流 H2-12: 站外引流 H2-13: 淘宝数据	80	4
H3: 网络营销	D3	D3-1~D3-6	E3-1~E3-4	H3-1: 网络产品定价 H3-1: 网络营销渠道 H3-1: 网络营销促销 H3-1: 新媒体运营营销 H3-1: 搜索引擎营销 H3-1: 网络广告营销	80	4
H4: 网店客服	D4	D4-1~D4-7	E4-1~E4-4	H5-1: 电子商务中的客服体验 H5-2: 读懂客户心理 H5-3: 给顾客完美的售前体验 H5-4: 给顾客满意的售后体验 H5-5: 读懂数据 H5-6: 用心经营客户关系 H5-7: 科学管理客服	80	4
H5: 详情页与主图设计	D5	D5-1、D5-3	E5-1~E5-4	H6-1: 详情页与主图设计概述 H6-2: 主图与详情页设计的构图方法与布局 H6-3: 果耶果汁直通车主图设计制作	80	4

				H6-4: 服装直通车主图设计制 H6-5: 山楂条店招与导航图片制作 H6-6: 新品主图制作 H6-7: 促销商品主图制作 H6-8: 爆款商品主图制作 H6-9: 常规商品主图制作 H6-10: 香水详情页制作 H6-11: 裤子详情页制作 H6-12: 黑枸杞详情页制作 H6-13: 耳钉详情页制作 H6-14: 移动端详情页制作		
--	--	--	--	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--	--

3. 专业核心课程描述

表 1-4-3 “网页设计与制作”课程描述

课程名称	网页设计与制作	学时数	72
学习目标	1. 掌握不同类型网站的设计要求 2. 掌握网站整体布局、配色、导航和核心图片的展示 3. 掌握 SEO 网站优化内容和方法 4. 掌握网站规划中主题、域名设计、结构规划、网页内容的布局 5. 了解 HTML 的基本概念 6. 了解 HTML 文件的基本结构 7. 掌握 HTML 常用标记的用法及属性设置 8. 熟练 Dreamweaver 软件的界面及常用的操作 9. 掌握 Dreamweaver 站点创建与管理 10. 掌握网页设计基本技能 11. 掌握网页布局设计技能 12. 掌握模板与库应用技能 13. 掌握表单网页设计技能 14. 掌握 CSS 的语法 15. 掌握 CSS 各类网站导航菜单的制作方法 16. 掌握 CSS 文字、图片及表格的样式设置方法 17. 掌握 Flash 软件制作网页动画、MTV、贺卡等元素的方法 18. 掌握 Fireworks 软件制作 Logo、Banner 等元素的方法 19. 掌握应用 CMS 系统模板搭建企业网站的方法		
工作任务	1. 网页设计与制作 2. 网站鉴赏与网扎规划 3. 网页设计基础 4. 网页设计的基本应用 5. 网站重构 CSS+DIV 布局 6. 网页设计之高级应用		
职业能力	(1) 专业能力 1) 能鉴赏给定网站的网页制作效果, 并撰写分析报告 2) 能分析给定网站的 SEO 效果, 并撰写分析报告 3) 能合理地规划站点、布局网页。 4) 能根据客户需求, 进行网站规划或网站改版升级 5) 能应用文本编辑软件编写 HTML 网页头部代码 6) 能应用文本编辑软件进行网页文本和图像的排版 7) 能应用文本编辑软件按要求设计网页表格和表单 8) 能对 Dreamweaver 进行站点创建与管理 9) 能使用 Dreamweaver 进行基本网页设计与制作 10) 能使用表格布局, 快速进行网页设计与制作 11) 能使用框架布局, 快速进行网页设计与制作 12) 能使用表单布局, 快速进行网页设计与制作 13) 能对网页元素进行 CSS 样式设计 14) 能进行 CSS 网页布局制作 15) 能根据客户要求, 使用 Flash 制作网页动画、MTV、贺卡 16) 能根据客户要求, 制作 Logo、Banner		

	<p>17)能根据客户要求，应用 CMS 系统模板快速搭建企业网站</p> <p>(2) 方法能力</p> <p>1) 了解网络信息的收集与组织</p> <p>2) 了解网页制作工具</p> <p>3) 掌握网站设计的基本知识、基本理论和基本应用</p> <p>4) 站点管理及维护</p> <p>5) JavaScript 程序应用</p> <p>(3) 社会能力</p> <p>培养学生的综合职业能力、创新精神和良好的职业道德。具有优良的思想道德素质和计算机信息技术素养；具有扎实的理论知识和较强的专业技能操作能力；具有较好的沟通、协调能力；具有良好的服务意识及团队合作精神等综合素质。</p>
职业素养	<p>(1) 爱岗敬业、踏实肯干、谦虚好学、勤于思考。</p> <p>(2) 有良好的心理素质和敬业精神，遵守职业道德。</p> <p>(3) 具有团队精神和协调工作能力、管理能力和全局观念。</p> <p>(4) 具有创新、创业、开拓发展的精神。</p> <p>(5) 善于思考，具有独立分析问题、解决问题的能力，具有与人合作的精神和创新精神。</p>
学习内容	网站鉴赏与网扎规划；网页设计基础；网页设计的基本应用；网站重构 CSS+DIV 布局；网页设计之高级应用
技能考核项目与要求	<p>本课程教学评价采用过程性评价与结果性评价相结合，理论考试与实践考核相结合，理论考试重点考核与实践能力紧密相关的知识，重点评价学生的职业能力。</p> <p>过程性评价建议包括学生平时课堂表现、作业（含实训报告）完成情况、考勤情况、单元测试成绩等，其中平时课堂表现主要是上课的回答问题积极性等方面，约占总评成绩的 20%。</p> <p>结果性评价由期末笔试与实践考核两部分构成。笔试全面考核本课程所学知识技能，重点考核与实践能力紧密相关的知识，并与全国、省计算机二级考试紧密结合，约占总评成绩的 50%。实践考核注重真案真做，重点考核学生的职业能力，约占总评成绩的 30%。</p>

表 1-4-4 “电子商务运营与网店管理”课程描述

课程名称	电子商务运营与网店管理	学时数	72
学习目标	使学生初步了解从网上开店的店铺开通一直到最后的店铺推广与网店营销的整个过程，掌握具体的店铺开通、日常运营、网店工具使用、美工、推广、客服与售后服务等具体操作。		
工作任务	通过课程学习，让学生了解电子商务运作的规律，结合丰富的理论知识体系，采用贴近现实的案例和数据，从电子商务基于实务的原则出发，理论联系实际，为电子商务初学者提供了完整而详尽的电子商务基础操作的实践。		
职业能力	<p>(1) 专业能力</p> <p>灵活掌握电子商务工作中客服、美工、运营管理、网店工具使用的技巧。</p> <p>(2) 方法能力</p> <p>对最新数据的收集、整理、分类、分析的感知能力。</p> <p>(3) 社会能力</p> <p>从事商业、政府机关、生产企业的电子商务应用与管理工作</p>		
职业素养	<p>从事电子商务职业工作，就培养一定的职业素养水平，其中专业是第一位的，但是除了专业，敬业和道德是必备的，体现到职场上的就是职业素养；体现在生活中的就是个人素质或者道德修养，在职业过程中表现出来的综合品质，包含职业道德、职业技能、职业行为、职业作风和职业意识、个人素质等方面。社会主义核心价值观对公民的要求是“爱岗敬业，诚信友善”，而电子商务工作人员应具备几项重要的职业素养：1. 忠于职守，能够坚持职业道德。2. 谦虚谨慎，廉洁奉公。3. 吃苦耐劳，适应性强。4. 具有良好的团队协作精神、沟通能力和决断能力。5. 具体有过硬的电子商务系统规划、项目策划实施和运作管理能力，能够运用电子商务系统处理合同交易结算等商务实务的能力和公共关系处理能力。</p> <p>现代的市场经济形势及其严峻，竞争也更加激烈，电子商务工作人员的培训工作必须紧扣当前社会经济和科技文化变革的时代脉搏。作为 21 世纪的新型人才，电子商务工作人员必须不断提高自身素质，加强职业道德修养，才能应对不断变化的形势和挑战。</p>		
学习内容	<p>一、淘宝店铺开设（1.1 初识淘宝店铺；1.2 如何进行店铺定位；1.3 如何进货）</p> <p>二、商品摄影（2.1 商品摆放；2.2 背景选择；2.3 案例拍摄过程）</p> <p>三、淘宝店铺图片处理（3.1 淘宝店铺宝贝图片尺寸参数；3.2 使用 PS 处理宝贝图片；3.3 使用美图秀秀处理宝贝图片）</p>		

	<p>四、 淘宝店铺装修 （4.1 店铺首页装修； 4.2 详情页装修； 4.3 无线端店铺首页装修）</p> <p>五、 网店经营与管理 （5.1 宝贝详情页制作上传； 5.2 淘宝搜索优化； 5.3 宝贝标题优化）</p> <p>六、 订单管理 （千牛工作台的操作）</p> <p>七、 客服沟通 （7.1 客服的重要性； 7.2 售前客服； 7.3 售后客服）</p> <p>八、 店内商品营销 （8.1 秒杀； 8.2 店铺红包； 8.3 收藏送红包； 8.4 淘宝卡券； 8.5 满就送； 8.6 慢件优惠； 8.7 单品宝； 8.8 套餐搭配）</p> <p>九、 店铺活动 （9.1 店铺活动策划 1； 9.2 店铺活动策划 2； 9.3 店铺活动策划 3）</p> <p>十、 淘宝站内活动 （10.1 天天特价； 10.2 聚划算； 10.3 阿里试用； 10.4 淘金币营销）</p> <p>十一、 站内引流 （11.1 淘宝论坛； 11.2 直通车； 11.3 钻展； 11.4 淘宝客； 11.5 阿里 V 任务）</p> <p>十二、 站外引流 （12.1 站外 SEO； 12.2 微信推广； 12.3 微博推广； 12.4 百度推广； 12.5 QQ 推广）</p> <p>十三、 淘宝数据 （13.1 生意参谋； 13.2 利用数据优化单品）</p>
技能考核项目与要求	理论考核为 60%， 实践操作为 40%

1-4-5 “网络营销”课程描述

课程名称	网络营销	学时数	72
学习目标	<p>①知识目标： 根据“必需”、“够用”的原则，让学生了解并掌握网络营销的基本理论、基本方法，着重学习网络营销在解决实际问题中的应用能力。</p> <p>②职业技能目标： 1、具有利用网络工具开展市场调研、收集处理商务信息、撰写商情报告的能力。 2、具有运用网络工具开展公关活动、进行公关策划的能力，如站点宣传策划、网络广告策划等。 3、具有网络营销策略综合运用能力。 4、培养学生基本能力（学习能力、语言能力、信息能力、实践能力）、专业能力和发展能力（如公关能力、创新能力、管理能力）等。</p>		
工作任务	<p>1、了解有关网络营销环境、熟悉网络营销流程，掌握网络营销基本实质。 2、掌握网络市场调研的内容与主要方法，以及商情分析等方面的知识。</p> <p>2、掌握网络营销过程的产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略和顾客策略等方面的知识。</p> <p>3、培养学生基本能力（学习能力、语言能力、信息能力、实践能力）、专业能力和发展能力（如公关能力、创新能力、管理能力）等。</p> <p>4、培养学生分析问题、解决问题的实际运用的能力。</p>		
职业能力	<p>（1）专业能力：培养学生适应网上贸易工作的良好业务素质和身心素质，具备一定的网络营销基本素质，增强学生的现代市场竞争意识。</p> <p>（2）方法能力：培养学生分析问题、解决问题的实际运用的能力。</p> <p>（3）社会能力：培养学生自身可持续发展的能力，在转换岗位职业后在复杂变化的环境中重新获得新的职业知识与技能。</p>		
职业素养	<p>1. 培养与人沟通、团结协作的团队精神； 2. 培养市场竞争的意识； 3. 培养创新意识。</p>		
学习内容	<p>学习对象与学习步骤：《网络营销》课程在设计思路上充分体现理论与实践相结合。首先，我们根据电子商务人才培养方案，整理出电子商务专业学生毕业后在网络营销方面所需要的能力以及所从事的岗位，这些岗位所需要的网络营销知识点。其次，针对每个典型工作任务进行细化、分解形成对应的学习内容，再针对每个学习内容形成学习单元及教学单元，进行知识点教育的同时，安排适当的实验内容进行验证，最后进行综合实训以及根据情况参与具体的企业网络营销。</p> <p>为了加强教学的实践环节，除了加强课堂教学中基本理论和技能的学习外，增加实践教学，并将网络营销分析能力和实际建设操作能力一并纳入考试范围，以便在一定程度上提高教学的效果。</p> <p>工具：教材及练习册。</p> <p>学习方法：授课，实践。</p>		

技能考核项目与要求	<p>对学生实行以职业能力为中心的考核，通过各种不同的考试形式激发学生自主学习的积极性，在解决实际问题的工作能力；获取新知识、新技能的学习能力；团队活动的合作能力；职业语言表达能力等方面得到体现。</p> <p>1、了解有关网络营销环境、熟悉网络营销流程，掌握网络营销基本实质。</p> <p>2、掌握网络市场调研的内容与主要方法，以及商情分析等方面的知识。</p> <p>3、掌握网络营销过程的产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略和顾客策略等方面的知识。</p> <p>总之，《网络营销基础与实践》的学习是以企业需求为起点，以解决企业的需求为终点。通过课程的学习，使学生能够根据企业的实习情况制定出相应的网络营销解决办法，并最终帮助企业解决网络营销中的实际问题，让企业在激烈的市场竞争上求得生存和发展。</p>
-----------	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

表 1-4-7 “网店客服”课程描述

课程名称	网店客服	学时数	64
学习目标	1.了解什么是网店客服，掌握网店客服应具备的知识和操作技能。 2.熟悉与顾客沟通的原则，掌握打消顾客疑虑的方法及处理顾客咨询的流程。 3.掌握销售接待和协助催付的方法，掌握通过后台设置促销与活动推广的相关操作。 4.全面掌握客服的售后工作流程及方法。 5.了解什么是物流告知体验，什么是主动询问体验。 6.掌握顾客分析、如何维护客户关系。 7.掌握科学管理客服的有关知识。		
工作任务	(一) 进行有效的客户管理与沟通 (二) 销售接待并进行有效的协助销售 (三) 给顾客完美的售前体验 (四) 给顾客完美的售后体验 (五) 收集客服信息，分析客户需求，改善服务内容 (六) 发展维护良好的客户关系 (七) 科学管理客服		
职业能力	(1) 专业能力 1) 沟通能力 2) 信息管理能力 3) 分析判断能力 4) 客户关系管理能力 5) 客服团队管理能力 (2) 方法能力 1) 具有较好的对新的技能与知识自我学习、自我提高的能力 2) 具有较好的解决问题的方法能力、制定完善工作计划的能力 3) 具有较好的逻辑性、合理性的科学思维方法能力 (3) 社会能力 1) 具有良好的行为规范的职业道德 2) 具有良好的心理素质和身体素质 3) 具有客户第一的服务理念，养成主动服务客户的良好习惯 4) 养成自觉学习和良好的工作态度 5) 具有较强的口头与书面表达能力、人际沟通能力		
职业素养	具有忠诚、守信、求实创新、服务奉献的敬业精神，勤奋好学、热爱专业、吃苦耐劳、有责任心和责任感，高尚的职业道德和团队意识，良好的学习观念，安全环保意识，对工作精益求精的科学求实精神。		
学习内容	电子商务中的客服体验；读懂客户心理；给顾客完美的售前体验；给顾客完美的售后体验；读懂数据；用心经营客户关系；科学管理客服		
技能考核项目与要求	考核方式：过程考核+结果考核 1) 过程考核：以项目（或任务）结束后要组织学生自评、组长评价和教师评价，该项目（或任务）成绩为学生自评(30分)+组长评价(30分)+教师评价(40分)。所有的项目（或任务）完成后，各项目（或任务）成绩取平均值的70%作为总成绩的第一组成部分。 2) 结果考核：结果考核包括技能考核和期末考评 (1) 技能考核：学期末由教师组织技能操作考核，每位学生以随机抽签的形式确定考核内容，教师综合评定后给出技能考核成绩，占总成绩的10%。 (2) 期末考评：工作过程知识的测试，占总成绩的20%。 总成绩=过程考核(70%)+技能考核(10%)+期末考评(20%)		

表 1-4-8 “详情页与主图设计”课程描述

课程名称	详情页与主图设计	学时数	72
学习目标	1、了解主图、详情页的重要性 2、掌握主图与详情页的设计思路与制作技巧		
工作任务	(一) 主图与详情页设计的构图方法与布局 (二) 果耶果汁直通车主图设计制作 (三) 服装直通车主图设计制作 (四) 山楂条店招与导航图片制作 (五) 服装店招与导航图片制作 (六) 新品主图制作 (七) 促销商品主图制作 (八) 爆款商品主图制作 (九) 常规商品主图制作 (十) 香水详情页制作 (十一) 裤子详情页制作 (十二) 黑枸杞详情页制作 (十三) 耳钉详情页制作 (十四) 移动端详情页制作		
职业能力	(1) 专业能力 1) 培养和提高各方面综合素质, 增强观察力、表现力和审美能力 2) 在学习过程中注意理论联系实践, 注重技能的培养。能将艺术形式和所制作的内容达到完整统一 3) 掌握各类主图与详情页的制作方法和技巧 (2) 方法能力 本课程的教学理念是以现代教育模式为中心, 突出教师的主导作用和学生的主体地位, 以教师的引导和学生的感知体验和实践操作为主, 注重培养学生对专业的兴趣和爱好。 (3) 社会能力 有良好的团队组织与协调能力, 优秀的团队合作及敬业精神, 能承受较大的工作压力		
职业素养	具有忠诚、守信、求实创新、服务奉献的敬业精神, 勤奋好学、热爱专业、吃苦耐劳、有事业心和责任感, 高尚的职业道德和团队意识, 良好的学习观念, 安全环保意识, 对工作精益求精的科学求实精神。		
学习内容	美工设计理念; 淘宝直通车主图设计分析; 店招导航设计分析; 主图与详情页的重要性; 主图设计案例分析; 详情页设计案例分析; 移动端详情页设计分析		
技能考核项目与要求	课程考核标准: 突出过程评价, 以职业岗位工作过程为考评基础, 以全学期的教学情境进度为考核时间线, 以一个完整的网店页面设计制作项目的驱动, 在每个教学情境完成教学之后, 要求学生运用该教学情境所学技能设计制作项目中的相关进度作业(作品), 并对其作业(作品)进行考核。从而形成阶段性过程考核成绩, 该成绩作为总评成绩的重要组成部分(占60%)。 强调目标评价和理论与实践一体化评价, 注重引导学生进行学习方式的改变。 强调课程结束后的综合评价, 结合全教学过程的过程考核项目, 对学生的最终过程考核作品, 从策划能力、美工设计能力、制作技术应用能力三个方面进行综合评价。从而充分发挥学生主动性和创造力, 还要注重考核学生动手能力和在实践中分析问题、解决问题的能力。 考核结论: 85分以上为优秀、84-75为良好、74-60为及格 60以下为不及格		

4. 职业训练项目简介

表 1-4-9 “顶岗实训、一线教学”职业训练项目简介

职业训练项目名称	顶岗实训、一线教学	学时数	672
训练目标	电子商务技能实训分为基础实训和综合实训。基础实训是电子商业专业技能综合运用的基础, 它能够体现计算机基本操作, 又能够体现对网络营销、销售过程的把握, 可以概括地展现网站建设、网页设计的基本情况, 是学生掌握各方面技能的基础。主要包括电子商务平台、电子商务企业网站管理、物流配送、网络营销、客户服务、电子商务综合模拟等有一定独立性的模块。顶岗实训是企业实际问题的电子商务解决分案, 是一个连贯运行的电子商务过程。该实训以电子商务交易模式综合实训为代表, 通过实训完成一个实际的电子商务综合解决方案。		

工作任务	电子商务综合实训
职业能力	网络技术应用技能 电子商务应用技能 计算机应用技能
职业素养	通过电子商务综合实训，具备所需的各项技能的基本素养
训练内容	电子商务应用实训、计算机操作实训、网络技术实训、网络营销实训
考核项目与要求	按照实验要求，根据学生提交的实验报告给学生打分，评分应考虑完成的时间和完成的质量两个标准。
实时主体及实施场所	电子商务综合实训室：高性能计算机、服务器、得意电子商务软件实验室、国家职业资格电子商务师软件实验室、网络营销软件；电子商务企业

5. 专业核心课程学习情境总表

每门核心课程选取若干个项目或任务作为情境教学的载体，职业行动领域的工作过程融合在项目或任务训练中，5门专业核心课程的学习情境汇总表 1-4-11

表 1-4-10 专业核心课程学习情境总表

学习情境 核心课程	学习情境 1	学习情境 2	学习情境 3	学习情境 4	学习情境 5	学习情境 6	学习情境 7	学习情境 8	学习情境 9	学习情境 10	学习情境 11	学习情境 12	学习情境 13	学习情境 14	学习情境 15	学习情境 16	学习情境 17
H1: 网页设计与制作	网页制作技术概述	创建和管理本地站点	制作一个简单的网页	在网页中建立各种超级链接	利用表格设计和制作网页	应用框架技术制作网页	应用图层技术制作网页	利用时间线制作动画	为网页元素添加行为	在网页中使用 CSS 样式	用表单收集数据	应用模板和库快速设计网页	在网页中制作多媒体	测试和发布网页	页面中一些特殊效果的实现方法	使用 Fireworks 处理图像	页面中常见 Flash 动画的制作方法
H2: 电子商务运营与网店管理	淘宝店铺开设	商品摄影	淘宝店铺图片处理	淘宝店铺装修	网店经营与管理	订单管理	客服沟通	店内商品营销	店铺活动	淘宝站内活动	站内引流	站外引流	淘宝数据				

H3: 网络营销	网络产品定价	网络营销渠道	网络营销促销	新媒体运营营销	搜索引擎营销	网络广告营销											
H4: 网店客服	电子商务中的客服体验	读懂客户心理	给顾客完美的售前体验	给顾客满意的售后体验	读懂数据	用心经营客户关系	科学管理客服										
H5: 详情页与主图设计	详情页与主图设计	主图与详情页设计的构图方法与布局	果耶果汁直通车主图设计制作	服装直通车主图设计制作	山楂条店招与导航图片制作	新品主图制作	促销商品主图制作	爆款商品主图制作	常规商品主图制作	香水详情页制作	裤子详情页制作	黑枸杞详情页制作	耳钉详情页制作	移动端详情页制作			

七、专业教学进程表

1. 专业教学进度安排表（见表 1-5-1）

表 1-5-1 专业教学进度安排表

课程类型	序号	课程名称	课程类型	课程代码	总学分	学时分配	学年、学期、周数、学时						备注		
							第一学年		第二学年		第三学年				
							1	2	3	4	5	6			
							20	20	20	20	20	20			
通识课	公共课	1	军训与入学教育	C	GG01	3	56	2W							★
		2	思想道德修养与法律基础	A	GG02	2	32	32							
		3	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	A	GG03	3	54		54						

		4	形势与政策	A	GG04	4	70	16	18	18	18			
		5	职业生涯规划	A	GG05	1	16	16						
		6	创业教育与就业指导	B	GG06	2	36		36					
		7	中华优秀传统文化	A	GG07	1	18				18			
		8	心理健康教育	A	GG08	1	18		18					
		9	体育	C	GG09	4	70	16	18	18	18			
		10	大学英语	A	GG10	8	136	64	72					
		11	高等数学	A	GG11	4	68	32	36					
		12	音乐欣赏	A	GG12	1	16	16						
		13	美术鉴赏	A	GG13	1	18		18					
		14	劳动课	C	GG14	4	70	16	18	18	18			
		小 计				39	678	264	288	54	72	0	0	
	选修课	1	公共选修课 1		GG15	2	36		36					由学生从课程库中自主选修
		2	公共选修课 2		GG16	2	36			36				
		3	公共选修课 3		GG17	2	36				36			
		小 计				6	108	0	36	36	36	0	0	
专业课	专业支撑课	1	计算机应用基础	B	XX1101	4	72		72					
		2	电子商务概论	A	XX1102	2	32	32						
		3	消费心理学	A	XX1103	2	36		36					
		4	Photoshop 图像处理	B	XX1104	4	64	64						
		5	电子商务英语	A	XX1105	2	36			36				
		6	电子商务文案策划与写作	B	XX1106	2	36		36					
		7	平面设计基础	B	XX1107	4	72		72					
		8	商品拍摄与图片处理	B	XX1108	4	72				72			
	小 计						24	420	96	216	36	72	0	0
	专业核心课	1	网页设计与制作	B	XX6101	4	72			72				
		2	电子商务运营与网店管理	B	XX6102	4	72			72				
		3	网络营销	B	XX6103	4	72			72				
		4	网店客服	B	XX6104	4	64	64						
		5	详情页与主图设计	B	XX6105	4	72			72				
小 计						20	352	64	0	288	0	0	0	
职业训练项目	1	顶岗实训	C	XX7001								√	★	
	2	一线教学	C	XX7002								√	★	
	小 计						38	672	0	0	0	0	672	
专业拓展	方向课	1	新媒体营销	B	XX8101	2	36				36			
		2	移动电子商务	B	XX8102	2	36				36			

课	3	电商数据分析	B	XX8103	4	72				72				
	4	跨境电子商务	B	XX8104	4	72			72					
	5	电子商务物流	B	XX8105	4	72				72				
	小 计				16	288	0	0	72	216	0	0		
	选修课	1	国际贸易	A	XX9101	2	36				36			三选一
		2	电子支付与结算	B	XX9102	2	36				36			
		3	电子商务法律法规及安全	A	XX9103	2	36				36			
		小 计				2	36	0	0	0	36	0	0	
	合 计				145	2554	424	540	486	432	672			

2. 学时与学分分配

学时与学分分配见表 1-5-2。

表 1-5-2 学时与学分分配表

课程类型		课程门数	学时分配		学分分配	
			学时数	学时比例	学分数	学分比例
通识课		14	786	31%	45	31%
专业课	专业支撑课	8	420	16%	24	17%
	专业核心课	5	352	14%	20	14%
职业训练项目		2	672	26%	38	26%
专业拓展课	方向课	5	288	11%	16	11%
	选修课	1	36	2%	2	1%
总 计		35	2554	100%	145	100%

八、实施保障

(一) 师资队伍要求

专业师资配置是以本专业在校生为每届 40 人（即每届 2 班）为标准；专业师资要求是根据学习领域课程中知识、技能以及理论实践一体化教学组织的要求来确定的。

1. 专业带头人的基本要求

- (1) “双师”素质教师，中级以上职称，具有高级电子商务师职业资格证书，从事电子商务教学五年以上；
- (2) 具有扎实的理论基础和娴熟的实践能力，教育思想先进、组织能力和创新意识强，能解决生产中的技术难题；
- (3) 了解国际职业教育的形势和专业发展动态，把握电子商务专业的发展方向和技术动态；
- (4) 能带领、组织教学团队进行电子商务专业建设；
- (5) 负责两门以上工学结合课程建设；
- (6) 能带领、组织教学团队进行电子商务行业技术服务；
- (7) 在本专业理论和实践领域中，教学改革和科研成果突出。

2. 专任教师、兼职教师的配置与要求（见表 1-6-1）

表 1-6-1 专任教师、兼职教师的配置与要求

专业核心课程	能力结构要求	专任教师		兼职教师	
		数量	要求	数量	要求
网页设计与制作	掌握网页设计所需的软件；掌握网页	1	具有 1 年以上网页设计制作工作	1	有丰富的网页设计经验的网页设计师

	设计的方法和技巧;具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力		经验;熟悉以工作工程为导向的教学组织与管理		
电子商务运营与网店管理	掌握电商运营与管理所需要的软件技能;掌握电商运营与管理的方法和技巧;具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力	1	具有1年以上电商运营与管理工作经验;熟悉以工作工程为导向的教学组织与管理	1	有丰富的电商运营与管理经验的技师
网络营销	掌握网络营销的方法和技巧;具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力	1	具有1年以上网络营销工作经验;熟悉以工作工程为导向的教学组织与管理	1	有丰富的网络营销经验的网络营销师或助理网络营销师
网店客服	掌握商网店客服方法和技巧;具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力	1	具有1年以上网店客服工作经验;熟悉以工作工程为导向的教学组织与管理	1	有丰富网络客服经验的客服工作人员
详情页与主图设计	掌握网店装修的方法和技巧;具备设计基于行动导向教学法的设计应用能力	1	具有1年以上网店装修工作经验;熟悉以工作工程为导向的教学组织与管理	1	有丰富的网店装修经验的美工

(二)、教学设施要求

教学条件配置与要求见表 1-6-2。

表 1-6-2 教学条件配置与要求

序号	实验实训室名称	功能	实训课程	主要设备的配置要求
1	电子商务综合实训室	网络技术应用技能 电子商务应用技能 计算机应用技能	计算机应用基础 网页设计与制作 网络营销 电子商务运营与网店管理 信息管理与数据库技术 商品图片后期处理 主图与详情页设计 网店客服	高性能计算机、服务器、教师机、多媒体设备、电子商务实训软件
2	商品拍摄实训室	商品拍摄	电子商务摄影	投影仪、投影幕布、摄影灯套装、三脚架、展柜、洽谈室

(三) 教学资源要求

1、所有课程需要有教材(不一定要求出版),可以是纸质图书也可以是电子书形式,图书馆生均年专业购书量达到4本以上。专业须具有学生自主学习的平台,满足学生主要专业技能学习和拓展的需要,满足学生之间、教师与学生之间的交流需要,平台内资源丰富并能够满足100%实训在线训练。教学资源以教育部高职高专电子商务专业教学资源为主要专业资源。

2、稳定的互联网教学环境,机房网速必须确保不会影响课程教学效果。机房应该定期对学生开放。

3、校内必须建立能够满足电子商务专业人才培养目标得以实现的实训环境,具体包括真实商品陈列、商务信息采集与处理、网络贸易、网上创业等场所。

(四) 教学方法要求

1、以学生为中心,积极探索与实施教、学、做、练一体的项目化与模块化教学。在实际教学过

程中，可采用现场教学、启发式教学、项目化教学、案例式教学等灵活多样的教学方法，充分调动学生学习的积极性、主动性，促进学生的积极思考，激发学生的潜能。教学方法的采用强调学生自主性、师生互动性与成果应用性紧密结合。

2、根据电子商务专业的教学特点，鼓励多以项目、案例为载体的教学方法的实施。

3、鼓励教师将课程教学内容与职业标准对接。课证融合课程可以将职业资格考试成绩替代课程考试成绩。

（五）教学评价要求

过程控制与终结性考核并举，企业考核与学校考核结合，知识学习与技能掌握并重。课程考核采用过程性考核与期末考试相结合的方式。注重平时成绩，强调实践动手能力的培养。操作性较强的课程，其期末考核可以完成某个具体项目的策划或实施来完成。通过对提交的策划方案或实施报告，以及实际项目建设成果来进行评定。

九、质量监控体系

（一）教学目标监控

1、人才培养目标系统

其主要监控点为人才培养目标定位、人才培养模式、人才培养方案、学科专业改造和发展方向等。

2、人才培养过程系统

其主要监控点为教学大纲的制定和实施、教材的选用、师资的配备、课堂教学质量、实践性环节教学质量、教学内容和手段的改革、考核方式和试卷质量等。

3、人才培养质量系统

其主要监控点为课程合格率、各项竞赛获奖率、创新能力和科研能力、毕业率、学位授予率、就业率就业层次、用人单位评价等。

（二）教学过程监控

1. 课程体系的构建与课程标准的制定

理清课程任务，确定课程设计，完善课程内容，调整课程结构，以任务导向安排及组织教学；加强教材建设，编写适合职业教育特色及本校专业特点的教材；建设院级精品课程、打造省级精品课，努力争取国家级精品课程建设；逐步实现校内基地生产化、校外基地教学化；充分利用校外资源，加大校企合作力度实现双向服务的目标。

2. “双师型”教学团队的配备与建设

以电子商务特色专业建设为契机，培养“双师型、学历合格、高层次”的教师；健全符合职业教育特点的教师管理制度，建立教师动态管理、奖惩激励等机制，完善“校企共享，专兼结合”的教师培养、聘用与评价机制。打造一支由专职教师和兼职教师组成的后备力量充足、层次结构合理、适应学科发展的教学团队。提高具有硕士研究生学历或学位的专任教师比例，提高双师型专业教师比例。

3. 职业技能训练与考核

改革学生课程学业考试评价形式，过程性评价、终结性评价、综合展示性评价结合，知识评价与能力评价结合，口头型考试、开放型考试、操作型考试、合作型考试、闭卷型考试并行；突出技能考核学生的学习，建立理实一体的课程学习评价体系，形成以能力为核心的学生评价形式。以毕业生就业质量为核心，建立第三方参与的教学质量评价机制，从就业率、专业对口率、就业稳定率、岗位晋升率、自主创业率、薪酬水平、学生及家长满意度、用人单位满意度等多个方面对学校办学质量进行评价。

4. 一线教学的运行与管理

完善校、系部两级教学管理制度，建立校部结合、以系部为主的教学管理组织体系和运行机制。建立教学督导制度，加强课程考试评价质量管理，实行考教分离，组织行业企业专家及校内外相关教师对学生实践能力及技能抽测，并将考试结果作为教师工作质量考核的重要指标。

（三）教学结果监控

1. 学生毕业率

学生毕业率达到 99%以上。

2. 毕业生 1+X 证书获取率

毕业生 1+证书获取率达到 70%。

3. 职业技能竞赛获奖率

职业技能竞赛获奖率达到 10%以上。

4. 毕业生就业率

毕业生就业率达到 95%以上。

十一、人才培养方案的特色与创新

1. 专业建设模式特色

学校和企业紧密结合，形成双元联动的关系体。紧密结合行业企业实际，聘请行业企业专家和技术人才全程参与专业人才培养方案的制定；认真研究行业企业对专业人才的需求情况、本专业面向的职业岗位和岗位要求具备的各项职业能力，以实际工作过程（任务）和职业岗位能力分析为基础设置课程。

2. 课程体系特色

以人才培养对接用人需求、专业对接产业、课程对接岗位、教材对接技能为切入点，不断优化教学内容。根据学生实际，体现“重基础、强应用”的基本要求，开发公共基础课程校本教学资源；从突出培养学生的实际应用能力入手，并与国家职业资格证书考核接轨，开发专业核心课程校本教材及配套的教学资源（包括课程标准、教材、教学设计、微课、动画、课件、试题库、素材库等数字资源）。

3. 人才培养模式特色

在原有的校企合作项目的基础上，拓宽校企合作渠道，整合相关产业资源，深化合作内涵；通过电子商务创业项目孵化中心（众创空间）的建设，引入企业真实运营的电子商务项目，培养学生创业的精神和能力，激发学生的创业动机，将未来的求职者变成职业岗位的创造者。

4. 教学方法的特色

加大教学手段与方法的改革，实施以真实工作任务或社会产品为载体的教学方法，形成多元化的教学方法，实现理论教学与实验、实训实习一体化。采用多媒体、计算机网络等现代化教学手段，开展互动式教学、案例教学及仿真模拟实训发挥学生的主动性，培养学生创新能力。联合企业共同开发课程和实习实训教材，设计技能考核办法和职业认证体系，制作核心课程的教学大纲、教学内容、教案与电子课件、实习实训指导书、考试系统与试题库及教学评价体系等。

加强教学质量保障体系建设，建立健全相应激励机制，成立包括教学主任、教研室主任和教学督导员在内的教学质量监控小组，及时收集教学信息，开展各种形式的教学质量监控工作，在教学质量的评估过程中，推行教学互评制度，实行教师自查、互评，实施教评学、学评教。

5. 开放教学资源，推进社会服务工作

开放教育资源，拓展社会服务范围，增强我校社会服务能力。承接社会（社区）成员、企事业单位员工培训。通过开放专业完整的课程、课件、内容模块、论文集和期刊等，为社会各类有职业能力提升需求的人员提供学习思路、教育方式、教育方法、教育手段等内容，推进职业发展与继续教育的深度融合，实现办学的社会效益和经济效益共赢。

6. 加快信息化建设、开发共享型教学资源

围绕专业教学目标与标准、课程体系、教学内容、模拟实验实训、教学指导、学习评价等几个模块建设专业教学资源库；以精品、核心课程建设为基础，通过“校校联合”、“校企合作”等方式，加大与兄弟院校、企事业单位的合作力度，整体开发共享型优质教学资源。