

# 电子商务专业人才培养方案

（专业：电子商务 学制：四年）

## 一、社会调研

### （一）电子商务专业的发展背景

进入 21 世纪以后，电子商务的快速发展，使整个社会对电子商务专业人才的需求日益迫切，既掌握信息技术，又精通商务管理的复合型电子商务从业人员更是社会急需。经济全球化的纵深发展以及信息技术的日新月异，引发了商务方式的变革。我国政府把发展电子商务作为战略选择，积极推进电子商务发展。从 2014 年至 2016 年间，中国同“一带一路”沿线国家贸易总额超过 3 万亿美元。中国对“一带一路”沿线国家投资累计超过 500 亿美元。中国企业已经在 20 多个国家建设 56 个经贸合作区。在这种时代背景下，各个行业和领域正在积极开展形式多样的电子商务与电子政务活动，比如网上采购、网上销售、网上招商、网上广告服务、在线证券交易、电子银行、电子税收等。

2017 年 5 月 15 日，京东数据研究院发布《2017“一带一路”跨境电商消费趋势报告》。通过跨境电商消费大数据，发现中国与“一带一路”沿线及参与国家网络民间商贸的消费特点、最新趋势，描绘由跨境电商连接起来的“网上丝绸之路”。京东大数据显示，“一带一路”沿线的民间商贸一直在“路”上。通过电商平台，中国商品销往俄罗斯、乌克

兰、波兰、泰国、埃及、沙特阿拉伯等 54 个“一带一路”沿线国家，同时，超过 50 个“一带一路”沿线国家的商品通过电商走进了中国。通过“网上丝绸之路”，民间商贸往来在世界地图上构成的连接线日益繁密，形成了进一步扩大文化、商品流通，实现共同繁荣的交流支点。

电子商务以其无可比拟的优势和不可逆转的趋势，改变了商务活动的运作模式，对企业的经营方式、支付手段和组织形式提出了强有力的挑战，并将给社会经济的各个方面带来根本性的变革。

## （二）社会对电子商务人才的需求

随着“一带一路”国际合作高峰论坛的大数据解读我们不难发现跨境电商迎来爆发式发展。据统计，2016 年我国跨境电商交易规模达到 6.3 万亿元，而我国宏观政策环境的变化、地方经济的飞跃发展、信息化基础设施的建设均为电子商务发展搭建了宽广的舞台，而与之配套的电子商务人才，特别是高素质技能型电子商务专门人才奇缺。据统计，国际贸易中 80% 是通过电子商务进行的，目前全国有 10 万左右国际贸易从业人员，其中大部分人虽能利用电子商务手段从事贸易工作，但却没有受过电子商务专业的系统培训。据有关专家预计，未来 10 年我国电子商务人才缺口为 200 多万人。

电子商务专业培养掌握电子商务规划、网络营销、运作、管理的理论、技术与方法，能在各类企业和各级政府部门从

事电子商务方案设计、业务运作管理，并能将信息技术与商务和管理融会贯通的应用型高级专门人才。就业目标为电子商务师、网络营销师、企业商务与技术管理人员。职业发展目标为电子商务技术主管、项目经理、网站商务运营主管、网站经营职业经理人。当然，专业建设是大专人才培养工作的基石，也是主动、灵活地适应社会经济发展变化需求的关键环节，电子商务专业建设定位在社会需求与实践教学工作紧密结合。根据“宽口径、厚基础、强能力、高素质”的原则，专业建设的指导思想和基本思路是：以培养电子商务高级应用型人才为目标，以专业内涵建设为主线，以师资队伍建设为根本，以加强实践应用环境建设为基础，以电子商务全流程课程建设与教育教学改革为重点，开展符合学术规范的科研活动，实行专业教育与能力培养相结合，在教学内容、教学形式与评价标准上与国际惯例接轨，通过机制创新、管理创新和文化创新，把电子商务专业建设成为规模适度，师资队伍实力较强，成果较丰，专业特色鲜明的河南省职业院校品牌专业。

目前，电子商务专业毕业生普遍无法直接上岗，伴随着多数电子商务专业毕业生转岗，市场需求和人才缺口同比上升的矛盾日益突出。一方面是企业急需具备综合能力的电子商务人才，另一方面大量电子商务专业毕业生不能如期就业。预计我省在未来将需要大量电子商务专业人才，毕业生

需求量大。

### （三）本地优势

新业态孕育新动能，新动能推动新发展，电子商务正成为我市经济高质量发展的重要支撑力量。市商务部门提供的数据显示，上半年我市电子商务交易总额达 56.17 亿元，同比增长 42.2%，跨境电子商务交易额达 5791.29 万美元，同比增长 71.5%。越来越多的企业正依托电子商务实现加速发展。我市加大引导扶持力度，加大工业企业智能化、绿色化技术改造力度，推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合，助推传统产业升级转型，电子商务应用越来越普及，全市 100 家主要工业企业中，近三分之二的企业应用知名电商平台开设了网上店铺，300 多家电商企业实现省级备案，8 家电商企业被评定为省级示范企业，多家示范企业年产值达到亿元以上。

## 二、人才培养目标

以“互联网+”战略为指导，培养电子商务岗位需要的高素质应用型电商专业人才。学生应在掌握计算机及互联网技术和经济、管理、电子商务知识的基础上，能够掌握电子商务的基本理论和业务技能，能够从事电子商务系统分析、设计、运作与管理的工作能力，能熟练使用外语、计算机，有较强的实际工作能力和发展潜力，具有良好的职业道德、职业素养和敬业精神。

树立“基于课程、体现时代、针对教师、面向学生”的建设理念，以学生为中心、以教师为主体，全面推动习近平新时代中国特色社会主义思想在我院落地生根，构建以思政课为关键课程的课程体系和人才培养模式，全面提升人才培养质量，培养担当民族复兴大任、德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。

## 1. 思想品德

(1) 大力推进习近平新时代中国特色社会主义思想“进教材、进课堂、进头脑”。全面推动习近平新时代中国特色社会主义思想进教材、进课堂、进头脑，明确目标、细化任务、强化措施、压实责任，以强化教师队伍思想理论武装为关键，以用好统编教材和课件为基础，以打造精品课程为抓手，推进思政课程建设，不断提升习近平新时代中国特色社会主义思想铸魂育人实效，深化思政课程、课程思政全课堂，扎实、深入推进习近平新时代中国特色社会主义思想入脑入心、落地生根。

(2) 完善课程体系，提高职业教育的思想性、针对性。积极构建“大思政”育人格局，加强理论课、实践课建设，发挥其他课程协同效应的同时，完善思政课课程体系，建设符合职业需要的思政课课程群。在完成普通中职院校开设4门思政必修课的基础上，增开2门必修课《毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论》、《马克思主义基本原理》，

通过深入挖掘生活中蕴含的巨大正能量，因时制宜、因材施教，提升思想政治教育的思想性、理论性和亲和力、针对性。

(3) 创新发展、提质培优，全面加强思政课建设。强化坚持党的全面领导、坚持守好课堂主阵地、坚持守正创新并重，提升思想引领力。做到贴近时代、贴近社会、贴近学生，提升理论说服力。同时要打造专兼职思政课教师、思政工作骨干、党务干部三支队伍，提升关键支撑力。落实一把手管思政课、协同育人、责任闭环管理三项工作机制，提升组织凝聚力打造“思政金课堂”，培育时代新人，为中国式现代化建设贡献思政力量。

(4) 善用社会大课堂，扎实推进大思政课建设。聚焦立德树人根本任务，推动用党的创新理论铸魂育人，强化课程设计，明晰课程价值目标，重视课程实施策略，强调课程评价，避免“形式活动”、“教条活动”，真正落实从活动到课程的育人实效，将思政课程打造成学生喜欢、学生受用、学生成长的实用之科，让学生精神得到洗礼、灵魂得到净化，更加坚定地做有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代好青年。

## 2. 职业技能

通过专业课程的学习，使学生能够适应互联网经济发展的需要，有电子商务专业必备的操作技能和职业素养，能在机构、网站、企业从事与电子商务相关的工作。实训课程包

括：UI 设计、沟通技巧、电商客服、店铺商品管理、店铺活动管理、店铺数据管理、平台运营、店铺推广数据分析、店铺 CPC 计划分析设置、店铺 CPS 计划分析设置、平台营销、办公自动化高级应用、商品拍摄与处理、店铺商品优化、店铺活动策划评估、店铺运营数据分析、网店美工、电商视频拍摄及应用、电子商务物流实务、移动电子商务实务、店铺直通车推广计划优化、店铺 CPM 计划设置、店铺新媒体推广、跨境电子商务实务等。具备从事本专业领域实际工作的基本能力和基本技能，具备从事本专业技能等级（三级）的相应职业技能。

### **3. 专业理论**

通过专业理论的学习，使学生具备电子商务专业必备的基础知识，与职业技能相辅相成，具备从事本专业领域实际工作的理论素养与基本能力。专业理论课程包括：电子商务概论、网络金融与电子支付等。

### **4. 文化知识**

在“教育要面向现代化、面向世界、面向未来”的方针指导下，本着“大专业、小方向；宽基础，重特色”的理念，为适应互联网经济的快速发展，培养能够从事电子商务活动的专门人才，即培养德、智、体全面发展，掌握现代电子信息技术、现代商务管理和计算机及网络技术，能在金融商贸、企业管理等相关领域从事电子商务活动。文化知识课程包括：通用素质、商务英语、应用文写作、职业生涯规划等。

### **5. 身心健康**

身体健康，达到国家对高级技工院校学生体育合格标准；心理健康，能用积极、阳光的心态面对生活、工作。

### 三、职业导向

表1 岗位职业能力分析表

就业岗位	需具备的能力	就业领域
网络营销、网上销售、营销岗位	学习网络营销的相关知识，了解Internet平台，能够熟练使用Internet各项服务，熟悉网络环境等。	以电子商务方式开展商业活动的企业。如：企业中负责开展网络销售的人员。
电子商务客户服务岗位	学习客户关系管理的理念，能够对客户进行分类，准确把握客户的需求，快速满足客户的要求，能够熟练使用Internet各项服务等	电子商务企业的客服人员、电子商务网站的客服人员、普通企事业单位的客服人员。如：电信公司的呼叫中心的运营人员。
信息编辑、管理岗位	熟练的计算机操作能力、Internet使用能力，能快速准确收集信息、加工信息、发布信息。	各类网站管理、编辑人员。企业信息系统的使用者。如：金融机构的网络银行管理者、大型企业ERP系统使用者。
商务网站建设、网页设计制作	熟练的计算机操作能力、平面设计能力、网页设计能力、网站后台系统开发能力、网站系统软件、硬件系统的搭建和维护能力。	网络服务供应商的技术人员。如：为各类企事业单位搭建网站的技术人员，软硬件设计、搭建、维护人员

### 四、招生对象、修业年限及学分要求

(一) 招生对象：普通初中、职业高中和职业中专毕业生

(二) 修业年限：全日制四年

## 四、职业岗位能力分析

表 2 职业能力与课程设置关系表

职业岗位	典型工作任务	行动领域	知识要求	能力要求	素质要求	知识、能力、素质要求
电商运营推广专员	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。	个人网上开店	1. 掌握网络市场调研的方法与技巧；2. 了解网上开店的流程及手续；3. 掌握网店经营与网店推广的方法与技巧。	1. 能进行网络市场调研；2. 能在淘宝（ebay、拍拍）开店；3. 能进行网店宣传、推广和经营管理。	1. 有良好的心理素质和敬业精神，遵守职业道德；2. 具有团队精神和协调工作能力、管理能力、全局观念；3. 具有创新、创业、开拓进取的精神。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。	培养学生网络商务能力，在培养学生的分析判断，交流沟通以及团队协作能力等通用能力的同时，注重培养学生商业情报搜索与分析，企业形象及产品服务的网络营销推广，企业网络销售渠道的拓展，企业网络业务的运营管理等业务能力，同时注重培养他们严谨务实，积极进取，健康稳定的心理状态和善于学习，敢于创新，执着专注的职业情感。
	1. 网站建设现状调研；2. 营销型网站建设规划和创建；3. 第三方电子商务平台的选择和利用。	企业网络营销平台建设	1. 了解网站建设现状调研的方法；2. 掌握营销型网站建设规划和创建；3. 熟悉第三方电子商务平台的选择和利用。	1. 能进行电商建设现状调研；2. 能对电商网站进行规划和定位；3. 能利用第三方电子商务平台进行业务运作。		
	1. 企业网络推广前期调研；2. 企业网络推广方案的制定；3. 企业网络推广	企业网络推广	1. 了解企业网络推广前期调研的方法；2. 掌握企业网络推广方案的制定；3. 掌握企业网络推广方案	1. 能进行企业网络推广的调研；2. 能制定企业网络推广方案；3. 能实施企业网络推广方案。		

职业岗位	典型工作任务	行动领域	知识要求	能力要求	素质要求	知识、能力、素质要求
	推广方案的实施。		的实施。			
电子交易员	1. 电商合同内容拟定与电商协议格式制作；2. 电商合同签订与管理。	电子合同签订	1. 了解企业电商合同； 2. 掌握企业电子合同所包含的主要内容及注意事项；3. 掌握电子合同的签订和管理。	1. 能拟写电商合同；2. 能进行电商合同签订和管理。	1. 具有较强的沟通能力及团队协作精神；2. 具有分析问题、解决问题的能力；3. 具有用于创新勇于创新、务实敬业的工作作风；4. 具有服务意识、团队协作意识。	培养学生掌握电商合同的制作用方法、掌握签订电子合同的流程；能培养学生能通过各种支付平台进行支付；培养学生掌握电商合同交易数据的管理和维护、电子支付数据的管理和维护等。
	1. 国内银行的网上银行业务调查；2. 网上银行申请与使用；3. 第三方支付工具使用。	网上银行支付	1. 了解国内银行的网上业务； 2. 掌握网上银行申和使用；3. 掌握第三方支付流程和使用。	1. 能申请和使用网上银行；3. 会使用第三方支付工具。		
	1. 电子合同的交易数据；2. 网上支付数据；3. 客户数据。	交易数据管理及维护	1. 掌握企业管理各数据的方法和种类；2. 掌握电子合同交易及客户数据的管理及维	1. 能进行企业交易数据的管理和维护；2. 能通过企业后台数据库管理各种交易数据。		

职业岗位	典型工作任务	行动领域	知识要求	能力要求	素质要求	知识、能力、素质要求
			护。			
网页编辑美工专员	1. 用户需求分析；2. 收集资料与素材。	网页编辑准备	1 了解收集资料与素材的方法； 3. 掌握资料与素材的分类整理。	1. 能根据用户实际情况进行调研；2. 能写出清晰的需求分析—《网站功能描述书》。	1. 有良好的心理素质和敬业精神，遵守职业道德； 2. 具有团队精神和协调能力、管理能力、全局观念；3. 具有创新、创业、开拓发展的精神。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。	培养学生具备网页编辑与美化的各种技能，并具有良好的社交沟通能力和组织协调能力；有爱岗敬业精神、吃苦耐劳的良好职业道德。
	1. 规划站点；2. 布局网页。	网页设计	1. 了解网站的栏目结构的划分及网站内容的相互逻辑关系及网站模块功能的设计；2. 掌握页面布局。	1. 能熟练使用PS等软件；2. 能设计合理的栏目及功能模块；3. 能使用表格页面布局、使用布局视图及扩展视图对网页布局。		
	1. 文案编辑；2. 图片、动画制作和处理。	网页美化	1. 了解文案编辑与排版；2. 掌握图像处理和动画处理。	1. 会文案编辑； 2. 能制作和处理图像、动画。		
	1. 各种链接；2. 站点发布与测试；3. 更新和维护网站。	网页发布	1. 了解链接结构和链接的方法；2. 掌握站点发布与测试；3. 了解网站的后台程序更新和维护。	1. 能正确创建各种超链接； 2. 能进行站点发布、测试和更新、维护网站。		
电商客服	1. 异议类型分析；2.	顾客异议	1. 了解顾客常见的异议类型；	1. 会分析顾客异议类型；2.	1. 具有独立分析问	掌握顾客异议受理、处理及顾

职业岗位	典型工作任务	行动领域	知识要求	能力要求	素质要求	知识、能力、素质要求
专员	顾客异议受理。	受理	2. 掌握顾客异议受理的技巧； 3. 掌握手机、Email、QQ、微信、微博等社交工具的使用技巧。	能利用电话、Email、QQ、微信、微博交流工具开展客服工作；3. 能妥善受理顾客异议。	题、解决问题的能力； 2. 有良好的心理素质和敬业精神，遵守职业道德； 3. 具有良好的人际交往能力； 4. 具有较好的团队精神和创新精神。	客管理的方法； 具有良好的协调沟通能力；具有独立分析问题、解决问题的能力；有良好的心理素质和敬业精神，遵守职业道德；具有团队精神和协调工作能力、管理能力和全局观念。
	1. 顾客异议原因分析；2. 顾客异议处理方案制定； 3. 顾客异议处理。	顾客异议处理	1. 了解顾客常见的异议的原因；2. 掌握顾客异议处理的方案的制定；3. 掌握顾客异议处理的方法与技巧。	1. 会分析顾客异议成因；2. 能制定合理的顾客异议处理方案制定 3. 能妥善处理顾客异议。		
	1. 顾客类型分析；2. 顾客信息管理。	顾客信息管理	1. 了解顾客资料搜集、建档的方法和技巧；2. 掌握顾客回访的方法与技巧。	1. 能准确整理顾客资料建立顾客档案；2. 能妥善进行顾客回访，与顾客建立和谐关系。		
物流配送专员	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	物流企业配送管理	1. 分析运作企业配送物流活动、组织协调物流企业的配送活动；2. 物流作业和组织管理能力；3. 分析企业物流配送系统和物流配送	1. 能分析物流配送活动，组织物流配送活动； 2. 能进行的各类物流作业和组织管理；3. 能对企业物流配送系统和物流配送管	1. 爱岗敬业、踏实肯干、谦虚好学、勤于思考；2. 有良好的心理素质和敬业精神，遵守职业道	培养学生具有较强的各类物流配送操作和组织管理能力； 具有对企业物流系统分析和物流管理决策能力；具备解决物流现场问题

职业岗位	典型工作任务	行动领域	知识要求	能力要求	素质要求	知识、能力、素质要求
	管理。		管理决策能力。	理决策。	德；3. 具有	的基本能力。爱
	物流配送业务处理和判断。	物流配送与营销	1. 具备计算机技术实施系统的物流配送管理活动的技术； 2. 处理物流配送文件。	1. 能利用互联网操作系统的物流配送管理活动；2. 能处理物流配送文件表达，进行相应人际沟通、物流业务谈判。	良好的协调沟通能力；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。	岗敬业、踏实肯干、谦虚好学、勤于思考；有良好的心理素质和敬业精神，遵守职业道德；具有良好的协调能力；善于思考，具有独立分析问题、解决问题的能力，具有团队精神和创新精神。
	物流配送合同签订、协议签署、各种单据等公文处理。	物流配送设计与运营	1. 熟悉国内外市场营销及物流的惯例与规则；2. 解决物流配送现场问题的基本能力。	能解决物流配送现场问题。		

## 五、主要课程介绍及需学时数

序号	课程名称	教学目标	建议学时
1	体育	掌握科学锻炼和娱乐休闲的基本方法，养成自觉锻炼的习惯；培养自主锻炼、自我保健、自我评价和自我调控的意识，全面提高身心素质和社会适应能力，为终身锻炼、继续学习与创业立业奠定基础	100
2	商务英语	让学生打下较扎实的语言基础，培养学生英语综合应用能力，帮助学生掌握良好的语言学习方法，增强自主学习能力，提高综合文化素养。	80
3	电子商务文案写作	培养学生在未来岗位中针对不同工作需要下的应用写作能力，并最终满足各类工作中对不同类型写作的需要。	40

4	职业生涯规划	使学生了解科技发展简史和一定的科学知识，了解当代科技发展趋势，教会学生正确地进行自我分析与评价，获得客观准确的自我认知，发掘自身兴趣和潜能；知道职业生涯规划及职业理想的重要性能够从自身、所学专业及社会需求，分析职业生涯发展的条件和机遇，以职业目标为导向，制定切实可行的发展目标和措施。	40
---	--------	------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----

表3 公共文化课程设置说明表

表四 专业课程设置说明表

序号	课程名称	教学目标	建议学时	教学形式
1	电子商务概论	掌握电子商务基础知识、网络基本应用知识，掌握网络营销、电子交易的基础知识，了解电子商务物流、电子商务法律法规，具备基本网络营销、电子交易技能知识	60	理论
2	网络金融与电子支付	了解网络金融方面的基本理论，掌握电子货币、网络金融业务、网络金融业务经营管理、网络金融监管、网络数据安全等基本范畴，掌握观察和分析网络金融问题的正确方法，培养辨析网络金融理论和解决网络金融实际问题的能力。	60	理论
3	美学与色彩	使学生初步理解和掌握美学基本原理和色彩理论知识，掌握用色彩表现客观事物的技巧。培养学生的造型创造能力、形与色调和能力、鉴赏能力与表达能力。	60	一体化
4	商务沟通技巧	熟悉商务沟通技巧基本理论，掌握商务沟通的基本策略、技巧、基本礼仪、比较标准的商务语言，能够较好的把握各个环节能够利用商务沟通的基本策略技巧独立分析一个完整的商务沟通与谈判。	60	一体化

5	电商客服	培养学生树立先进的客户服务理念，掌握高超的客户服务技能，掌握售前、售中、售后的处理办法，使学生能够在客户服务岗位上完成受理客户咨询、促成客户交易、处理客户投诉等工作，培养学生的学习能力、实践能力、创新能力和吃苦精神，并能够在工作中自我调节工作情绪和压力。	120	一体化
6	店铺商品管理	学习完本课程后，学生应当能够胜任商品管理工作，包括商品发布、商品维护、商品促销设置，并养成良好的沟通职业素养。	40	一体化
7	店铺活动管理	学习完本课程后，学生应当能够胜任店铺活动管理前期筹备的一系列工作，包括：活动前期调研、活动报名跟踪、活动资源筹备。	40	一体化
8	店铺数据管理	能根据数据收集的目的，确定需收集的各项数据指标及收集的周期。能熟练运用数据分析软件(生意参谋等)抄录相关指标。能将收集到的数据进行汇总整理，呈交上级主管进行数据分析。	40	一体化
9	平台运营	掌握买家数据的收集、商品信息的规范检查，制定和指导商家对管理规范的执行，掌握举行推广、促销等相关主题的平台活动和平台数据的收集，策划及分析平台活动。	160	一体化
10	店铺推广数据分析	学习完本课程后，学生应当能够胜任行业推广数据整理、竞品竞店推广数据整理、店铺推广数据整理和推广产品确定。	80	一体化

11	店铺 CPC 计划 分析设置	学习完本课程后，学生应当能够胜任 cpc 推广方式分析、直通车计划设置、京东快车计划设置。	60	一体化
12	店铺 CPS 计划 分析设置	学习完本课程后，学生应当能够胜任 cps 推广方式分析、淘宝客计划设置。包括：掌握 cps 定义、淘宝客推广原理、淘宝客计费原理、京东联盟的推广原理、京东联盟的计费原理、其他 cps 推广方式的原理、选择 cps 推广方式。	60	一体化
13	平台营销	掌握公关营销、BD 营销、免费营销、新媒体营销、精准营销、品牌营销、会员营销的内涵和方法，掌握对营销数据分析策划营销活动的的能力。	240	一体化
14	办公自动化高级应用	学生通过学习本课程，具有设计制作各类图文混编文档、理各种复杂数据表格、设计制作演示文稿的能力。	80	一体化
15	商品拍摄与处理	掌握照相机的基本操作方法，掌握把握商品拍摄的一般规律，熟练使用相机完成商品拍摄工作，掌握拍摄用光基本技法，掌握拍摄后期的相关处理方法。	60	一体化
16	店铺商品优化	学习完本课程后，学生应当能够胜任商品优化工作，包括商品卖点提炼、爆款策划、商品 SEO 优化，并养成良好的沟通职业素养	80	一体化

17	店铺活动效果评估	学习完本课程后，学生应当能够胜任店铺活动管理中策划评估的一系列工作，包括制定活动优惠促销方案，活动营销推广资源整合，活动页面设计规划上线，活动结束后数据收集分析，复盘总结等。	80	一体化
18	店铺运营数据分析	掌握根据分析任务明确分析目的、分析时间并确定分析范围。掌握通过单项数据对比和组合数据对比找出目标商品，并给出决策方案。掌握对行业信息进行收集和分析，确定竞争对手。掌握正确判断竞争对手威胁程度，挑选出主要竞争对手，并给出针对性经营策略性解决方案。	60	一体化
19	电子商务视觉拍摄及应用	学生能够学会电子商务微视频的拍摄方案设计、脚本编写，掌握利用视频拍摄设备进行拍摄的方法，掌握利用相关视频编辑软件对拍摄的视频进行编辑、整合、优化。	90	一体化
20	电子商务物流实务	掌握物流运输管理的基本知识与物流运输作业与管理的基本技能，并培养学生诚实、守信、善于沟通和合作的团队意识，结合不同运输方式拓展情景，把学生培养成为高素质高技能型电子商务物流专门人才。	90	一体化
21	移动电子商务实务	掌握移动数据通信、移动搜索、移动办公、移动广告的基本形式与主要作用，熟悉移动交易服务的具体形式和策略，具备从事移动电子商务工作的移动营销、移动信息服务、移动信息资源的开发与利用、移动电子商务管理等基本操作技能。	80	一体化
22	跨境电子商务实务	掌握跨境电子商务的基本理论，认识跨境电子商务的特点、模式，掌握国际物流和国际支付知识；掌握外贸市场网络调研、选品、采购；掌握对外产品网上报价、发布及推广；掌握处理网上询盘、报盘、谈判业务；掌握在跨境交易的整个过程中相关问题的正确处理方法。	80	一体化

23	店铺直通车推广计划优化	学习完本课程后,学生应当能够胜任某店铺直通车推广的优化,保守商定秘密,严格执行行业平台管理制度和“6S 管理规定,养成文明上网,爱岗敬业的职业素养。	60	一体化
24	店铺 CPM 计划设置	能够确定工作计划和作业流程,通过独立或合作方式,按作业流程和规范,对推广数据进行分析和对比,明确优化 CPM 推广的目标,淘宝钻展规划,钻石展位计划投放,钻石展位投放数据分析,优化钻展等环节,制定优化 CPM 推广的计划。	60	一体化
25	店铺新媒体推广	能按照微信工具使用方法,完成订阅号、服务号的申请和使用。能在微信公众号开展相关推广活动。能根据微淘开发的步骤,实施微淘工具。能够注册微博,浏览、回复和发表文章,能在微博上开展推广活动。	80	一体化

表 5 实习实训介绍

序号	实训项目名称	实训时间	主要内容
1	市场调查实训	2 周	根据不同的市场调研要求,准确确定调研地区、调研对象、抽样方案、问卷数量、投放方式、调研方法;根据调查的目的,设计合理的调查问卷并组织实施市场调查,并对调查结果进行数据汇总,分析,撰写调研报告,最后就调查结果进行 ppt 汇报。
2	图像处理实训	2 周	掌握图片的搜集方法(数码相机的使用方法),掌握图像处理基本知识;掌握色彩基础知识;掌握图层的使用技巧;熟练应用滤镜;熟练使用通道与蒙板;能熟练掌握路径的使用;能熟练掌握图像的输入输出。
3	Flash 制作实训	2 周	能制作文字的闪烁与放大文字与图形、图像的互相变化;能制作企业网站中线条的循环运动;能制作企业广告;能制作图形、图像、文字的引导运动;能制作企业形象设计;能制作播放、停止按钮控制音乐;能制作企业文字小广告;能制作产品广告设计。
4	网页设计实训	2 周	根据客户不同的需求,由易到难、由简到繁设计实训项目,使学生逐步掌握不同网页的设计方法及不同网页的内容设计、结构设计、功能设计等,最终使学生掌握最先进的网页设计方法及一些网页设计工具的使用方法。

5	电子商务综合实训	8周	电子商务技能实训分为基础实训和综合实训。基础实训是电子商务专业综合运用的基础，它既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。综合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。
6	创业培训	12周	通过创业培训使学生了解个人申办企业的程序和方法，掌握创业的技巧与方法，进而熟悉企业的经营和管理，从而达到培养学生正确的就业观和树立正确的创业理念，激发大学生创业意识及创业就业的信心和兴趣，以提高整体素质来提升大学生的就业竞争力。
7	实习	12周	通过顶岗实习，使学生通过基层工作岗位的实践，检验、巩固并加深对专业基础理论和专业知识理解，提高学生专业实际操作能力，扎实掌握专业技能，提高和强化学生的竞争意识、职业意识和创业意识，转变就业观念，增强就业能力，适应新形势下人才市场对电子商务专业高技能人才的需求，为毕业生顺利就业和在未来就业岗位更好地发挥作用打下坚实的基础。
8	毕业设计	4周	通过毕业设计培养学生初步的科学研究能力，提高其综合运用所学知识分析问题、解决问题能力、培养学生的效益意识、全局观念和团队协作精神、乃至语言表达和撰写技术报告（或论文）的能力。通过毕业设计（论文）的实施和写作，使学生在实际的电子商务系统管理与工程实际中，充分利用所学的专业知识，理论联系实际，独立开展工作，从而使具备从事电子商务工作的实际能力。

## 六、关于培养方案的几点说明

### （一）关于理论课教学内容的说明

组织教学必须紧扣培养目标，贯彻理论与实践并举，教学、生产、服务相结合的原则。加强基础课，提高学生深造和就业适应性。基础课的教学坚持政治、英语、计算机教学贯穿始终。低年级主要开设基础课及专业基础课，加强基础技能训练，理论联系实际，注重内容的实用性，强调基础知识够用的原则。在教学实施中，学完基础知识模块后再学习专业知识模块，专业知识模块对应不同的就业岗位，一环紧接着下一环，最后完成从基础知识到工作岗位所需专业知识

的流水生产。

## （二）关于实验课及实践课的说明

注重专业课和实践课的教学专业理论课和实践课应采取理论和实践教学交叉、交融的方式，将有关理论知识和实践教学环节结合起来，提高学生的技能和应用能力。在专业课教学过程中，要抓住当前最新知识，注重科技成果的推广应用，将平行的理论课、实验课和实习实训课的有关内容相互关联的结合在一起，使其在进度上、相关内容上能密切配合。在安排上，低年级以学习普通基础课、专业基础技能、单项技能为主，高年级以掌握新技术和综合技术为主。

## （三）关于产学结合的培养途径说明

高等职业教育的人才培养，强调与社会和用人单位的联系，教学内容要有较高的科技含量，学生要有较强的动手能力。利用校企合作方式，为学生开辟实习实训的空间。建立稳定的顶岗实习实训基地。通过顶岗实习来强化岗位技能和素质培养。

## （四）关于双证制说明

为提高高职毕业生职业素质和就业竞争力，实现职业教育与劳动就业对接，在学生中推行“双证制”，要求学生取得“毕业证”、“职业资格证”、“技能等级证”等，以提高学生的动手实践能力，增强学生的职业素养和对就业岗位的适应性，促进学生就业。推行“双证书”制度，并将教学

与考证相结合，积极组织学生参加技能培训，取得相应的职业技能证书。

### **（五）毕业设计及毕业实习**

安排毕业实习和毕业设计，让学生运用所学知识，解决工作中的实际问题，做到理论与实践相结合，为以后就业打下坚实基础。

### **（六）组织考试**

在整个教学过程中，应加强对所学知识的考核。每学期末，对所学课必须通过理论考试，实习、实训有相应评定成绩。各门选修课结束前，应通过各项考核，并记入成绩。学生在毕业前要获得全国计算机等级考试证书，获得中级电子商务师职业资格认证证书。否则，不予毕业。