

2023 级电子商务专业人才培养方案

(中高职衔接两年制)

一、专业名称及代码

专业名称：电子商务

专业代码：530701A

二、入学要求

具有中职阶段教育的毕业生。

三、修业年限

基本学制两年，实行弹性学制，弹性学习年限为 2-6 年。

四、职业面向

所属专业大类(代码)	所属专业类(代码)	对应行业(代码)	主要职业类别(代码)	主要岗位类别(或技术领域)		职业资格证书或技能等级证书举例
				初始就业岗位	3-5 年职业发展岗位	
财经商贸大类(53)	电子商务类(5307)	批发业(51) 零售业(52) 互联网和相关服务(64)	营销员(4-01-02-01) 电子商务师(4-01-02-02) 客户服务管理员(4-07-02-03) 商品营业员(4-01-02-03) 市场营销专业人员(2-06-07-02) 商务策划专业(2-06-07-03) 品牌专业人员(2-06-07-04)	1. 网店运营助理 2. 网店美工助理 3. 网店客服 4. 新媒体运营 5. 推广专员 6. 网店客服主管 7. 视觉设计师 8. 网店运营主管	1. 网店运营推广职业技能证书 2. 电子商务客户服务职业技能等级证书 3. 电子商务数据分析职业技能等级证书 4. 直播电商职业技能等级证书 5. 短视频数字化运营职业技能等级证书	

五、培养目标与培养规格

(一) 学校培养目标

落实立德树人根本任务，培养适应新技术变革与产业转型升级需要，具有坚定理想信念，

崇实向善、尚美养德、身心健康的发展型、复合型和创新型高素质技术技能人才。

(二) 专业培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，面向工商企业、金融机构、政府及事业单位以及电子商务和网络营销服务行业（企业），适应新技术变革与产业转型升级需要，具有能够适应行业发展的职业道德、创新意识，精益求精、工匠精神、服务精神、团队精神等综合素质和素养，熟练掌握电子商务岗位如网店客服、新媒体营销、网店美工以及网店运营等所要求的专业知识和技术技能，能够从事网络营销、网站推广、在线客服服务、网络商务信息采集与处理、电子合同与安全支付、网上贸易管理以及网站日常维护与管理等工作，崇实向善、尚美养德、身心健康的发展型、复合型和创新型高素质技术技能人才。

(三) 培养规格

本专业培养人才的主要就业岗位(群)有：网络营销人员；网站推广人员；网上客户服务人员；网上贸易操作人员以及网站日常维护与管理人员等。

培养的人才具有以下素质、技能和知识：

1. 素质

(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；

(2) 崇尚宪法、遵法守纪。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 and 参与意识；

(3) 具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；

(4) 勤于劳动、勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力和职业生涯规划的意识，有较强的集体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；

(5) 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，养成良好的健身与卫生习惯；

(6) 具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，能够形成一两项艺术特长或爱好；

2. 知识

(1) 掌握管理学，市场营销，经济学以及财会基础等商务管理基础知识；

(2) 了解各网店平台运行规则及相关常识；

(3) 掌握网店客服基础理论知识和技能；

(4) 掌握网店运营与管理、网店运营推广以及电商数据分析等知识和技能；

(5) 掌握网络营销、移动电子商务、新媒体营销及电商直播理论知识和技能；

(6) 掌握网店摄影、网店美工、网店装修及视觉设计、电商短视频拍摄及剪辑等理论知识与技能；

(7) 掌握跨境电子商务基础理论知识和技能；

(8) 掌握商务沟通、商务谈判技巧知识与技能。

3. 能力

(1) 具有较强的电子商务商务实操能力，如具备网店客服接待能力、网店运营与管理能力、网店推广能力、电商数据分析能力、网店商品拍摄与网店页面制作与装修等能力；

- (2) 具有较强的中文功底和文字处理能力，能够完成电子商务文案策划与撰写；
- (3) 具有较强的选题、策划、信息采集和处理能力、归纳分析能力；
- (4) 具备运用电子商务和网络营销技术和工具为企业服务的能力；
- (5) 具备运用各种宣传媒介进行网络推广的能力；
- (6) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；
- (7) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；
- (8) 具有数字技能，适应数字经济发展新需求；
- (9) 具有全局观念和良好的团队精神、协调能力、组织能力和管理能力。
- (10) 具有较强的沟通谈判能力；
- (11) 具有一定的逻辑思维、分析判断能力和语言文字表达能力。
- (12) 具有较强的自学能力、创新能力和创业能力。

六、课程设置及要求

(一) 课程地图

电子商务专业（两年制）课程地图									
拓展提升	专业任选课	数字营销		数字金融	数字物流	数字财会	数字管理	数字商务	
		精准调研、销售谈判技巧、数据可视化		证券投资实务	供应链管理	经济法、数字化理财	商务沟通	电商短视频拍摄与剪辑、亚马逊跨境电商基础与实战	
	专业限选课	电商直播	网店摄影	天猫平台实习		网络消费行为分析	电商自动化基础	电子商务技能大赛软件实训	
特色鲜明	专业模组课	移动电子商务	网络营销实务	网店运营基础		网店运营推广	电商数据分析实务	商科类岗位实习	商科类毕业论文
基础通用	专业群平台课	管理方法与应用		经济基础与应用	大数据会计基础	数字化创业管理	顺商故事与顺商精神		
	公共基础	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、习近平新时代中国特色社会主义思想概论、思想道德与法治、形势与政策、大学国文、体育、大学生心理健康教育、创新创业基础、职业生涯规划、军事、劳动教育、中国共产党史、社会学与美育							

(二) 工作任务与职业能力分析

表1 电子商务专业职业能力分析

工作领域	工作任务	职业能力	课程设置
1. 网店客服	1.1 售前客服	1.1.1 及时处理客户的问题，能有效的与客户沟通 1.1.2 利用聊天工具、电话等通讯手段与客户进行交流； 1.1.3 处理客户的购物单据，及时处理工作中存在的问题； 1.1.4 为客户提供一流的服务；	《网店客服实务》 《网购消费行为分析》 《天猫平台实习》 《京东平台实习》 《电商数据分析实务》 《移动电子商务》 《网络营销实务》

		1.1.5 完成主管下达的销售任务；	《电商直播》
	1.2 售后客服	1.2.1 了解客服服务需求信息，进行有效跟踪，做好售前、售后指导和服务工作； 1.2.2 熟练运用公司产品，解答客户提问并落实问题； 1.2.3 与相关部门紧密配合，协调沟通； 维护公司老客户； 1.2.4 办理客户的退换货、退款、查件工作；	
	1.3 客服数据整理分析	1.3.1 能制作客户信息列表，及填写各基本数据； 1.3.2 能分析出希望通过数据进行方向性指导的几方面； 1.3.3 能主动询问客户数，购买客户数，投诉客户数，投诉后主动撤销客户数等数据的统计； 1.3.4 能针对相关数据对上一阶段工作进行总结，及时弥补欠缺点； 1.3.5 能对客户档案信息进行更新，老客户档案要维护，新客户档案要跟进； 1.3.6 能对投诉处理等各项反馈表进行整理分析； 1.3.7 能根据自己直接接触客户的经验与所获取的信息及数据，及时发现本企业管理或生产中的潜在问题及危险，或是新的机会； 1.3.8 熟悉数据处理软件的基本应用；	
	1.4 客服培训	1.4.1 负责客服部门各岗位的绩效考核的考察和监督工作； 1.4.2 制定客服培训计划并组织落实，通过培训不断提高客服人员的业务技能； 1.4.3 对售后客服人员(退换货、退款、查件)的工作组织和技能指导； 1.4.4 负责客服的日常管理、监督、指导、培训和评估； 1.4.5 制定客户服务规范、流程和制度； 1.4.6 完善客户常见问题反馈及解决流程； 1.4.7 全方位优化客户服务质量。	
	1.5 客服团队管理	1.5.1 带领客服团队完成运营下达的销售业绩，负责销售目标的分解、落实；	

		<p>1.5.2 管理客户档室，建立客户关系维护相关办法:定期对客户进行回访，维护客户关系；</p> <p>1.5.3 处理店铺中差评，处理客户反馈与投诉，维护店铺形象及信誉度；</p> <p>1.5.4 关注售前客服的订单有效性和每日完成业绩；关注售后每日的退换货、退款及各项售后问题处理；及时关注淘宝动态及活动。为店铺发展提供合理化建议；</p> <p>1.5.5 协助运营经理的工作，协调客服部和其他部门的合作；</p> <p>1.5.6 负责本部员工的职业道德教育和安全教育，带领本部全体员工努力完成各项任务，保持本部的上进风貌，提高本部的服务意识、工作效率和执行力。</p>	
2.网络营销	2.1 市场调研	<p>2.1.1 负责全年销售任务，做好部门的年度、季度、月度销售目标规划、方案，并监督执行；</p> <p>2.1.2 负责完成部门组建、人员培训和岗位任务规划维护好淘宝（天猫）、京东、拼多多以及其他新媒体销售等特卖平台的关系，并推动业务的顺利开展；</p> <p>2.1.3 负责部门的每天日常管理，和其他部门以及业务伙伴的联系协调监督部门业务数据并分析，组织市场活动和宣传工作；</p> <p>2.1.4 收集市场信息并反馈给公司，为公司产品和市场规划决策做依据；</p>	<p>《网络营销实务》</p> <p>《精准调研》</p> <p>《移动电子商务》</p> <p>《数字营销》</p> <p>《电商直播》</p> <p>《商务沟通》</p> <p>《销售谈判技巧》</p> <p>《电子商务文案策划与写作》</p> <p>《网店运营推广》</p>
	2.2 新媒体营销	<p>2.2.1 负责店铺广告的推广，拟定网络营销及推广方案，策划各类推广活动，制订并实施完成店铺推广目标，并按规定主动提交推广计划报告；</p> <p>2.2.1 负责店铺的数据监控(营销数据、交易数据、商品管理数据、顾客管理数据等)，并对数据进行分析和挖掘，提高流量转化率；</p> <p>2.2.3 优化库存和产品线，提出切实可行的公司经营方向的调整方案，及各平台佣金的预算上报了解和搜集网络上各同行及竞争产品的动态信息，分析市场，制定开发计划并执行；</p>	

		<p>2.2.3 定期针对推广效果进行跟踪、评估，并提交推广效果的统计分析报表，及时提出营销改进措施和具体方案；</p> <p>2.2.4 对运营部门的工作安排提出合理化建议。配合策划组达到方案投放后的显著推广效果，并提出具体数据分析报告完善推广方案；</p> <p>2.2.5 擅长淘宝多种推广手段、熟悉活动报名规则，能够分析各类数据；</p> <p>2.2.6 有推广爆款的手段，熟练操作聚划算、直通车、淘宝客、钻石展位等；</p> <p>2.2.7 淘宝站内帮派，掌柜说的宣传推广，微博营销以及软文广告等；</p>	
	2.3 网络推广策划	<p>2.3.1 熟悉互联网营销及推广,熟悉网络工具使用；</p> <p>2.3.2 精通市场营销策划,宣传推广公司产品,具备较强的策划能力，包括网站频道、产品及活动策划；</p> <p>2.3.3 具有淘宝等网店销售经验及基本图片处理能力；</p> <p>2.3.4 具备优秀的语言表达能力；</p> <p>2.3.5 具有较强的商务谈判能力和公关能力。</p>	
	2.4 文案编辑	<p>2.4.1 负责网站规程的各类文案；</p> <p>2.4.2 负责网站活动和产品相关的各类文案工作；</p> <p>2.4.3 负责网站相关版块的内容的更新和维护；</p> <p>2.4.4 负责资料的搜集和整理分析工作，前期的市场调研与分析报告；</p> <p>2.4.5 负责网站的推广执行；</p>	
3.网店运营	3.1 产品运营	<p>3.1.1 根据公司制定的各类目招商计划，面向线下实体企业、线上商家进行招商合作，确保各类目招商计划的落地；</p> <p>3.1.2 及时了解运营过程中的需求，并对招商目标进行修正与目标商家进行充分沟通，帮助商家完成相关资料准备、签约，对接电商运营组；</p> <p>3.1.3 与合作品牌商建立并保持正常稳定的</p>	<p>《电子商务基础》</p> <p>《网络营销实务》</p> <p>《网店运营与管理》</p> <p>《电商数据分析实务》</p> <p>《天猫平台实习》</p> <p>《京东平台实习》</p> <p>《商务沟通》</p> <p>《销售谈判技巧》</p>

		<p>关系，保证业务良好开展；</p> <p>3.1.4 通过市场调研，进行产品的市场预测，对产品进行重新定义、设计并配合运营中心进行项目的推进实施，并做好产品的市场反馈调查和产品改进意见的收集。</p>	<p>《网店运营推广》</p> <p>《精准调研》</p> <p>《数字化项目管理》</p> <p>《智慧供应链管理》</p>
	3.2 店铺运营	<p>3.2.1 制定所管理店铺的年度、季度、月度运营策略计划，对销售额负责；</p> <p>3.2.2 负责管理店铺的整体运营工作，包括产品规划、营销方案的制定与执行；</p> <p>3.2.3 做好管理店铺日常工作，熟练各种推广、促销工具、不断优化店铺流量结构、提升转化率、提高客单价等具体细则工作；</p> <p>3.2.4 统筹、协调文案、设计、推广、客服、物流等工作，对各项工作进行跟踪、评估、修正，给出切实可行的改进方案并执行到位；</p> <p>3.2.5 分析总结竞争对手，行业信息的采集，为店铺的营销方案提供数据支持；</p>	
	3.3 平台规则	<p>3.3.1 熟悉天猫、京东、拼多多等电商平台规则；</p> <p>3.3.2 掌握天猫、京东、拼多多等电商平台运营实操技巧；</p>	
	3.4 电商分销运营	<p>3.4.1 负责在互联网开拓公司产品的招商加盟业务，寻找和开发有意向的合作商；</p> <p>3.4.2 积极开发和挖掘有潜力的线上分销，安排好分销店内每月促销活动策划和实现；</p> <p>3.4.3 负责个渠道分销客户的进销存浏览回顾，监督跟踪分销客户的返利、活动费用等指标；</p> <p>3.4.4 定期监控并分析营销数据、交易数据，做好分销商品管理、顾客管理；</p> <p>3.4.5 分析总结竞争对手、行业信息并呈现分析结果，为渠道分销的总体战略制定提供相关依据；</p>	
	3.5 电商平台开发	<p>3.5.1 结合产品与市场开发人员多沟通，了解产品的入驻平台模式；</p> <p>3.5.2 负责收集有合作意向的产品资料；</p> <p>3.5.3 了解各大平台的特点与规则，能更好的分别各平台主营类目；</p>	

		3.5.4 迅速入驻各平台店铺，跟进与上线； 3.5.5 与各大部门做好衔接工作；	
	3.6 电商数据分析	3.6.1 店铺数据的分析，推广引流工作，确保店铺有高于行业的投入产出； 3.6.2 收据分析店铺销售数据、推广数据及行业、竞争对手店铺等数据，确保数据全面，准确可靠，分析到位；	
4.网店视觉	4.1 网店摄影	4.1.1 对商品进行造型设计、摆拍，在视觉表达方面有独特的观点； 4.1.2 拍摄照片要突出产品的卖点，构图优美； 4.1.3 能够对图片进行后期处理,美化图片效果(包括:颜色、亮度、抠图、后期合成等)； 4.1.4 负责图片与实物色彩、构图、细节等方面校对(包括:图片保真、清晰、优质、有视觉冲击力)； 4.1.5 负责保管摄影的工具道具和产品样品的保管；	《网店美工实务》 《视觉营销设计》 《电商直播》 《网店摄影》 《电商短视频拍摄与剪辑》
	4.2 网店美工	4.2.1 负责公司网站、网店的设计、改版、更新； 配合运营对公司产品的界面进行设计、编辑、美化等工作； 4.2.2 对公司的宣传产品进行美工设计； 4.2.3 负责客户及系统内的广告和专题的设计； 4.2.4 负责与开发人员配合完成所辖网站等前台页面设计和编辑；	
	4.3 视觉营销设计	4.3.1 网站页面整体形象设计、网页风格及产品展示设计，首页广告图片制作及美化、整体布局、活动广告和相关图片的制作； 4.3.2 网站页面的美化、各种活动及专题页面的制作；	
	4.4 短视频拍摄与剪辑	4.4.1 认识短视频平台，搭建账号； 4.4.2 短视频文案撰写； 4.4.3 短视频拍摄技巧； 4.4.4 短视频剪辑与制作。	

(三) 公共课

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
1. 习近平新时代中国特色社会主义思想概论	使学生全面系统掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的主题主线、科学体系、内在逻辑、基本内容和实践要求。引导大学生从根本上不断提高自己的思想理论水平和辨别是非能力,增强认识世界和改造世界的能力素质。	全面介绍与阐释习近平新时代中国特色社会主义思想的时代背景、核心要义、精神实质、科学内涵、历史地位和实践要求,以及在马克思主义发展史、中华民族复兴史、人类文明进步史上具有特殊重要地位,牢牢把握习近平新时代中国特色社会主义思想的基本立场观点方法。	(1) 素质: 帮助大学生树立对马克思主义的信仰、对中国特色社会主义的信念、对中华民族伟大复兴中国梦的信心,知行合一、锤炼品格。 (2) 知识: 帮助大学生深入地理解习近平新时代中国特色社会主义思想的理论体系、内在逻辑、精神实质和重大意义。 (3) 能力: 帮助大学生不断提高科学思维能力,增强分析问题、解决问题的实践本领。
2. 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论#	使学生全面、系统地掌握毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系,领会马克思主义中国化理论成果的精神实质,坚定对共产主义远大理想和中国特色社会主义共同理想的信念和对中华民族伟大复兴中国梦的信心。	讲授中国共产党将马克思主义基本原理与中国实际相结合的历史进程,阐述马克思主义中国化理论成果、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义,涵盖历史现实未来、改革发展稳定、内政国防外交、治党治国治军各个领域。	(1) 素质: 帮助学生树立正确的三观,坚定建设中国特色社会主义的理想信念。 (2) 知识: 了解马克思主义中国化理论成果的深刻内涵和精神实质,学习和掌握中国特色社会主义基本理论。 (3) 能力: 运用马克思主义的基本立场、观点和方法来分析、认识和解决社会现实问题,提升学生独立思考和勇于创新的能力。
3. 思想道德与法治	针对大学生成长过程中面临的道德和法律问题,开展马克思主义的世界观、人生观、价值观、道德观、法治观教育,引导大学生提高思想道德素质和法治素养,成长为自觉担当民族复兴大任的时代新人。	以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导,以引导大学生努力成长为能够担当民族复兴大任的时代新人为着眼点,以时代使命——人生选择——理想信念——中国精神——核心价值观——道德修养——法治素养为课程内容主线。	指引学生把握人生方向、坚定崇高信念,弘扬中国精神,自觉践行社会主义核心价值观;遵守道德规范、锤炼道德品格,引领良好的社会风尚;学习法制思想、养成法制思维,自觉尊法学法守法用法,从而具备优秀的思想道德素质和法治素养。
4. 形势与	帮助学生了解重大时事、国内外形势、社会热点,	包括全面从严治党形势与政策,我国经济社会发展	本课程是理论武装实效性、释疑解惑针对性、教育引导综合性很强的一门高

政策#	正确理解党的基本路线和重大方针政策,提高学生政策分析和判断能力,增强学生实现中华民族伟大复兴的信念信心。	形势与政策,港澳台工作形势与政策,国际形势与政策等。	校思政课。教学以讲授为主,充分利用现代教育技术,采取灵活多样的教学方式,尤其是丰富网络教学资源,逐步实现教学资源共享及云端教学方式。
5. 大学国文	本课程通过对中国先秦元典的解读,分析其思想情感、审美价值和文化意义,提升大学生对中国传统优秀文化的认知,提升语言文学的热爱之情,陶冶其精神情操,提高其文化素养和文化内涵。	大学国文的课程内容为对中国先秦文史哲经典作品,包括四书五经和诸子思想典籍,以“经、史、子”为主线展开18个单元课程内容教学。	大学国文坚持“以学生为中心”的教学理念,针对不同专业学生的特点,重构课程内容。大学国文采用“线上+线下”的教学组织形式,通过线上自学和线下讲授等多种方式,全方面地进行课程思政和浸润。
6. 体育*	1. 增强体质、增进身心健康,培养终身体育意识; 2. 掌握体育健康基本知识和技能,学会科学锻炼身体方法,养成自觉锻炼身体的习惯; 3. 培养良好的思想品德、意志、促进学生个性完善发展,提高社会适应能力。	包括高职体育与健康、基础体能与职业体能、奥林匹克运动等理论知识,以及球类运动、民族传统体育运动、游泳、健美操等体育项目。	从增强体质出发,与《国家体育锻炼标准》相结合;符合学生的认识和生长发育的规律;加强身体活动技能,熟练掌握一两项运动技能。培养学生顽强意志和爱国情怀,
7. 大学生心理健康教育与职业规划*	课程旨在使学生明确心理健康的标准及意义,增强自我心理保健意识和心理危机预防意识,掌握并应用心理健康知识,培养自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力,切实提高心理素质,促进学生全面发展。	主要包括7大项目,分别是心理健康与心理咨询、自我意识与人格完善、学习与职业生涯规划、情绪管理与压力应对、人际沟通与冲突处理、恋爱与性心理、生命教育与危机干预。	一、通过教学,使学生在知识、技能和自我认知三个层面提升心理健康水平。 二、课程要采用理论与体验教学相结合、讲授与训练相结合的教学方法,线上与线下相结合的混合式教学模式。 三、针对不同知识点,挖掘课程思政元素,有机融入课程。
8. 创新创业基础	激发学生创新精神、创业意识、创新创业思维,使学生种下创新创业种子,培养学生在实践中运用创新的思维和方法创造性解决工作生活学习中	引导学生进行自我认知并生成创业团队,以团队为单位推进项目并进行整体考核,进而进入探索—>创造—>创新产品—>创业项目的项目实践学习过程。	(1) 素质: 培养学生的创新意识与创新精神。 (2) 知识: 了解效果推理理论、设计思维、精益创业等国际先进的创新创业理论及方法论,熟悉常见的创新思维能力培养、创新思维方式训练、创新方法。

	遇到的各类问题,掌握创新创业实践科学的方法论,并积极参与各类创新创业实践。		(3)能力:培养学生想法与机会、资源、行动三大领域的15项核心能力。
9. 军事(含军事理论与军事技能)	为适应立德树人根本任务和强军目标根本要求,服务军民融合发展战略实施和国防后备力量建设,增强学生国防观念、国家安全意识和忧患危机意识,提高学生综合国防素质。	含《军事理论》和《军事技能》两部分,包含:中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备、共同条令教育与训练、射击与战术训练、防卫技能与战时防护训练、战备基础与应用训练。	素质:通过军事课教学,增强国防观念、国家安全意识和忧患危机意识,弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质。 知识:通过军事课教学,让学生了解掌握军事基础知识。 能力:通过军事课教学,让学生了解掌握基本军事技能。
10. 劳动教育	增益学生的劳动观念、磨练意志品质、树立艰苦创业的精神以及促进学生多方面的发展,促使劳动教育与技术、职业教育紧密地联系在一起。重点增益学生的创新精神和实践能力,培养当代社会需要的高素质人才和创新型劳动者。	本课程通过促使学生参加综合实践活动,让劳动与技术教育有机结合到一起的重要学习过程。学生通过强调动手与动脑相结合参与各种探究性、操作性的劳动体验,以此形成良好的技术素养,从而实现形成创新精神和提升实践能力。	(1)素质目标:通过劳动体验,让学生在劳动中感受生活的乐趣。同时,使之形成良好技术素养,正确认识劳动的价值。 (2)知识目标:让学生了解各学科基础知识如何与实际工作场景进行综合运用,理解劳动与技术教育紧密结合后,能够丰富专业的学习内容,最终能够完成巩固知识、提升能力并形成创新意识。 (3)能力目标:学生通过把技术学习以劳动的形式进行综合运用,具备提升专业学习的能力。

(四) 专业课程

1. 专业群平台课

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	学时安排
1. 管理方法与应用	通过本课程教学培养学生的四大基本管理能力,即计划与决策能力、组织与人事能力,领导与沟通能力、控制与评价能力,培养	本课程是一门集理论与实践、科学与艺术、创新与生活于一体的应用性课程。以培养基层管理者综合管理技能与素质为目标,以	(1)素质目标:能够树立现代管理的市场观念和以人为本的价值观,具有诚实守信、团结协作、爱岗敬业、吃苦耐劳的职业道德,提高学生的创新能力和管理素养。 (2)知识目标:理解并掌握管理的基本原理与方法,掌握管理的计	36

	基层管理岗位的综合管理技能与素质。	管理者的四大管理职能为宏观架构,以典型管理实务与管理情景为培养媒介,构建管理职能+管理实务+管理技能的三层架构内容体系,形成六大项目模块,包括认识管理、管理理论、计划、组织、领导、控制等六大项目。	划、组织、领导、控制等职能的基本内涵、科学有效实现的方法;运用所学管理知识进行具体的管理案例分析,能够对管理实践进行考察与分析。 (3)能力目标:能够运用基本理论分析和解决管理问题,提高自身的管理素质,培养学生的计划与决策能力、组织与人事能力、领导与沟通能力、控制与评价能力;在计划项目模块通过SRP教学提升学生解决实际问题的能力。	
2. 经济基础与应用	课程紧密贯彻“基础理论够用、实用,强化实践环节,突出实际运用”的原则,使学生能自主、系统地掌握经济学的基本理论、知识和方法,培养学生运用经济理论分析问题和解决问题的能力,为学习其他专业课程奠定深厚的理论基础。	课程采用项目导向和任务驱动方式,通过完成工作项目和工作任务,并配以案例分析来学习,内容涵盖稀缺资源、供求理论、消费者行为理论、生产者行为理论、成本理论、市场理论、国民收入核算与决定理论、宏观经济政策、失业与通货膨胀等基础理论。	素质目标:培养学生分析问题、解决问题的能力,提高学生对于知识的归纳能力以及迁移能力。 (2)知识目标:了解经济学的定义和研究的主要内容,掌握商品的供求规律及均衡价格的形成原理,掌握消费者行为理论和生产者行为理论,掌握成本分析的基本原理,掌握四种市场类型,理解国民收入核算方法,掌握失业与通货膨胀等宏观理论和宏观经济政策。 (3)能力目标:具备分析问题和解决问题的能力,能够综合运用实证分析法来分析解决经济社会实际问题;具备辩证思维、数理逻辑思维能力,能够处理和解释经济数据。	36
3. 大数据会计基础	课程对经济管理类学科的知识结构而言,是不可或缺的,它直接影响到财务信息使用者对重要财务信息的分析和运用。经管类专业学生学习该课程目	课程新教学内容体系的构建遵循工作过程系统化课程开发理论,以“特定情景企业财务信息的阅读与分析”项目为载体,采用“职业岗位典型工作任	(1)素质目标:培养具有良好的高度社会责任以及敬业精神的会计人员。 (2)知识目标:如何获取必要的财务信息并结合自身的专业知识,在工作中能合理运用财务信息并开展经营管理工作。 (3)能力目标:能够运用基本理	36

	<p>的在于如何获取必要的财务信息并结合自身的专业知识,在工作中能合理运用财务信息并开展经营管理工作。为进一步深化高职教育改革,加强专业与课程假设,提高人才培养质量,满足经济管理类各专业人才培养目标的需求,面向物流管理、市场营销、金融等经管类非会计专业开设《财务基础》课程及其传统的教学模式,着重培养经济管理类专业学生财务知识和技能的应用能力,帮助经管类非会计专业学生在今后的经济管理工作中成为主动的财务信息使用者,在企业经济管理工作中发挥自身的作用。</p>	<p>务式”教学单元,每一单元设计了任务书、知识准备、典型任务举例、项目训练,展现了真实的职业岗位工作内容。课程教学内容分三个学习情景,每个学习情景分若干子情景。学习情景1“财务报表解读”:从公司的财务报表(主要是资产负债表和利润表)的基本结构入手,对每一张报表的各个要素及其所属项目进行深入解读;学习情景2“财务报表数据信息来源分析”:基于数据信息生成过程深入了解会计账务处理程序,能看懂账簿并透过报表数据,理清会计要素及其所属项目之间的内在联系;学习情景3“财务报表分析”:通过计算分析偿债能力、盈利能力、营运能力、发展能力等指标,能分析和评价公司的财务状况和经营成果。</p>	<p>论分析和解决管理问题,提高自身的管理素质,培养学生的计划与决策能力、组织与人事能力、领导与沟通能力、控制与评价能力;RPA财务机器人方向发展,进行一系列的课程改革与创新,以使数字化资源在课程中得到充分的应用与发挥,使学生更好的适用未来的职业岗位需求,更快的适用“科技改变世界,创新无限可能”的职业发展前沿需要。</p>	
4. 数字化创业管理	通过对《数字化创业管理》课程的学习	《数字化创业管理》课程以墨子文	(1) 知识目标:理解数字经济、数字化创业问题、数字化解决方	36

	习，学生将会从自身资源出发寻找适合自己的数字化创业项目，并进行创业实践。	化、岭南文化、顺德企业家精神为文化底色，重点培养学生对数字化行业情境下创业管理的认知。学生将系统学习数字化创业过程，包括识别数字创业机会、组建创业团队、制定创意解决方案、设计商业模式、商业路演等。	案、数字化商业模式、数字化路演等概念。 (2) 能力目标：能够识别数字化创业机会；会组建创业团队；会针对问题制定创意性解决方案；会为项目设计数字化商业模式；会路演。 (3) 素质目标：具备团队合作精神、具备数字素养、具有吃苦耐劳精神。	
5. 顺商故事与顺商精神	通过课程学习，能够使学生了解顺商文化，能讲述顺商故事与顺德故事；体现新文科建设中的专业素质与人文精神、商科素养相结合的目的；锻炼学生表达能力与沟通交流能力，提高对生活中人和事的感悟力；培养学生对顺商地方文化的认同感和自豪感；让学生在过程中体验顺商文化的魅力。	通过课程学习，能够使学生了解顺商文化，能讲述顺商故事与顺德故事；体现新文科建设中的专业素质与人文精神、商科素养相结合的目的；锻炼学生表达能力与沟通交流能力，提高对生活中人和事的感悟力；培养学生对顺商地方文化的认同感和自豪感；让学生在过程中体验顺商文化的魅力。	(1) 素质目标：了解顺商的道德文化和审美情趣，传承顺商诚信、合作、负责、吃苦耐劳的精神品德。 (2) 知识目标：了解顺商文化的含义、内容和特点，了解顺商文化产生的原因与历史背景，能讲述顺商故事与顺德故事，能评价不同商帮的同与异。 (3) 能力目标：具备资料搜集整理能力、表达能力与沟通交流能力；具有对生活中人和事的感悟力，以及向生活学习的能力。	18

2. 专业群模组课

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	学时要求
网店运营基础	在实现专业培养目标中承担的任务：培养学	掌握网络开店的必备理论和基本流程；在履行	(1) 素质目标：从沟通能力、团队协作能力、表达能力、学习与自我发	36

	<p>生掌握网络开店的必备理论知识和基本流程；在履行岗位职责、任务中发挥的作用：能做到完成课程的同时便初步成为了一名拥有自己网上店铺的网商；在传授知识、形成技能，提高素质中承担的任务：培养学生获得与网店经营相关的学习能力、操作能力、营销能力，强化学生的实践，增强学生的创业意识、交流沟通能力。</p>	<p>岗位职责、任务中发挥的作用：能做到完成课程的同时便初步成为了一名拥有自己网上店铺的网商；学习与网店经营相关的操作能力、营销能力，增强创新创业意识以及交流沟通能力。</p>	<p>展能力等方面着手，培养学生个人创业应具备的职业态度、职业素质和职业能力的迁移。</p> <p>(2) 知识目标：掌握店铺美化、订单处理和售后服务等理论；掌握网店运营的基本工作流程。</p> <p>(3) 能力目标：能独立设计网店运营方案，并运营一个网店店铺。</p>	
移动电子商务	<p>本课程是电子商务专业的核心岗位课程，其主要目的是通过教学和实施，让学生掌握移动电子商务的基本知识和基本技能，学会使用移动电子商务在商务活动中的应用，为满足今后实际岗位需求和为企业提供好的移动商务解决方案做好准备。</p>	<p>学习各类移动电子商务技术及其应用，移动支付的类型与应用、移动营销的各种方法、各类流行 APP 的营销应用等。</p>	<p>(1) 素质目标：培养学生遵守移动电商行业的职业道德、行业法律、法规，具备敬业精神和负责态度，能吃苦耐劳，勇于承担责任。</p> <p>(2) 知识目标：掌握移动电子商务技术，掌握移动支付的类型与应用、掌握移动营销。</p> <p>(3) 能力目标：能使用移动营销进行推广，能运用移动信息服务解决企业问题，能运用移动支付进行各类商务活动等。</p>	54
网络营销实务	<p>培养具备网络营销基本知识，掌握网络营销的常用技能，今天对口就业，明天可持续发展的网络营销实用型人才。</p>	<p>本课程要求学生通过对本课程的学习，掌握网络营销的相关概念，了解网络营销的一般方法、常用的技术手段，学会进行在线市场调研、营销型网站诊断与规划、网络广告的设计与策划、社会化营销以及搜索引擎营销等基本技能。</p>	<p>(1) 素质目标：培养学生团队合作精神，独立思考能力，树立良好的爱岗敬业精神，并注重培养学生的创新创业意识。</p> <p>(2) 知识目标：掌握网络营销相关概念，了解网络营销发展的最新动态，学会网络营销的基本原理和营销策划的基本理论。</p> <p>(3) 能力目标：了解网络营销的一般方法和常用技术手段，具备网络广告策划与设计、新媒体营销运营、网</p>	54

			络市场调研等能力。	
网店运营推广	通过本课程的学习，具备网店运营推广实操能力，能够考取网店运营推广职业技能中级证书，提高学生就业竞争力。	本课程内容依据《网店运营推广职业技能等级标准(中级)》编写以搜索引擎推广、信息流推广等岗位(群)所对应的技能要求为主线，融合了淘宝直通车推广、速卖通推广、百度推广、今日头条推广的核心推广技能，从网店推广认知、SEO优化、SEM推广、信息流推广四个模块，总结提炼了网店推广的核心知识体系，提升了网店推广教材的理论高度和实用性。	<p>(1) 素质目标：培养学生具有较强的分析概括、沟通和协调能力，具有团队合作和协助精神；具有良好的心理素质、礼仪修养、诚信品格和社会责任感。</p> <p>(2) 知识目标：掌握 SEO 优化和 SEM 推广相关理论知识和实操技能；包括关键词挖掘、关键词分析、商品标题制作与优化、详情页优化；以及制定推广策略，完成推广账户搭建和推广账户优化。</p> <p>(3) 能力目标：具备网店运营推广实操能力，能够考取网店运营推广职业技能中级证书。</p>	36
电商数据分析实务	通过本门课程的学习及相关任务的实施，学生能根据电商数据运营岗位采用正确的数据分析方法，利用生意参谋、数据魔方、EXCEL 或其他常用数据分析工具软件，对店铺的主要运营状况或存在问题进行分析，并通过恰当的展示形式进行数据展示，撰写基本的数据分析报告。	本课程依据岗位真实业务内容与流程选取课程内容、构建学习任务，将电子商务数据运营的基本方法、知识、工具与相关实际任务相结合，并通过电商企业真实运营数据作为主要的分析数据源，内容编排既符合循序渐进的认知规律，同时也体现了以实际应用能力培养的宗旨。	<p>(1) 素质目标：培养学生遵守电子商务数据分析相关岗位的职业道德、行业法律、法规，具备敬业精神和负责态度，能吃苦耐劳，勇于承担责任。</p> <p>(2) 知识目标：掌握数据分析的常用方法、基本流程及分析工具；掌握电商数据运营的主要指标体系；掌握电商数据运营的相关概念与术语。</p> <p>(3) 能力目标：能根据电商数据运营岗位采用正确的数据分析方法，利用生意参谋、数据魔方、EXCEL 或其他常用数据分析工具软件，对店铺的主要运营状况或存在问题进行分析，并通过恰当的展示形式进行数据展示，撰写基本的数据分析报告。</p>	54
商科类岗位实习（两年制）	顶岗实习是学校教育的最后一个极为重要的实践性教学环节，通过顶岗实习，使学生走向社会，接触本专业工作，拓宽知识面，增强感性认识，培养、锻炼	顶岗学习是指学生根据学校人才培养方案的要求，在规定的教学时限内，按照学校实习教学计划的安排，在专业相关实践岗位上进行的实践学习活动，包括实习、预就业和已签	<p>(1) 素质目标：培养学生的流程意识、绩效意识、团队意识，训练学生在大的商业环境下的综合项目运营管理能力。</p> <p>(2) 知识目标：掌握电子商务经营管理理论、流程、规则和相关知识等。</p> <p>(3) 能力目标：掌握电子商务项目</p>	324

	学生综合运用所学的专业知识和基本技能，去独立分析和解决实际问题的能力，把理论和实践结合起来，提高实践动手能力。	定就业协议的提前就业等。	实操技巧。	
商科类 毕业论文	毕业设计（论文）是培养学生综合运用本专业的理论知识、专业知识和基本技能，提高分析与解决实际问题的能力和独立工作的能力。毕业设计（论文）对培养学生的工作作风、工作态度以及实际工作能力具有十分重要的意义。	论文或设计题目主要根据三个方面选题：一是根据学生毕业去向及拟从事岗位选题；二是根据在校开展的创业实践和创业方案进行选题。三是结合专业教师科研课题中的子项目进行选题。并组织材料进行撰写。	（1）素质要求：树立诚信，不抄袭；培育知识产权意识，保守商业机密。 （2）知识要求：掌握管理工作流程，掌握常见文书写作。 （3）能力要求：能结合实习工作，独立完成毕业论文撰写，并参加答辩。	72

3. 专业限选课

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	学时要求
网店摄影	通过教学和实施，让学生掌握网店摄影的基本知识和基本技能，学会使用商业摄影的器材及相关设备、材料，掌握网店摄影的创意要求，并能充分运用商业摄影语言表达并设计主题，同时提高其鉴赏力，具备从照片的拍摄、制作到网店摄影作品中的创意、对照片的处理和选用等的能力。	包括拍摄工具的选择、各类摄影技巧、拍摄风格定位、根据各类商品选择与处理图片、进行各类网店摄影项目拍摄和制定产品视频等。	（1）素质目标：培养学生遵守摄影岗位的职业道德、行业法律、法规，具备敬业精神和负责态度，能吃苦耐劳，勇于承担责任。 （2）知识目标：掌握摄影技巧对网店商品进行拍摄及图片处理。 （3）能力目标：能对产品进行完整拍摄并设计图片及制作完整视频。	54

<p>天 猫 平 台 实 习</p>	<p>实施“学习情境项目化、项目内容任务化、任务考核节点化、教学方法多样化、课程考证相融化、理论实践一体化”的设计理念,以真实工作任务为载体设计学习情境,体现教学过程的职业性、开放性和实践性。通过校企合作协同育人模式,引入企业资源,利用天猫电商平台,在双十一大促期间,开展在线咨询、接待、促销、处理售后纠纷等工作任务。</p>	<p>天猫平台认识、天猫平台规则熟悉、天猫店铺售前工作准备、售中问题处理、售后问题解决等知识及技能。</p>	<p>(1) 素质目标: 通过本课程的学习,依托京东平台,培养学生树立先进的客户服务理念,遵纪守法的习惯,主动学习行业规则; 培养持续学习的技巧和能力; 培养学以致用、融会贯通的能力; 培养团队学习,项目协作的能力; 培养良好的诚信品格和吃苦耐劳的精神;</p> <p>(2) 知识目标: 售前的知识储备,流程培训和准备工作,客户接待与沟通,有效订单的处理,交易纠纷的处理,客户关系管理方法。</p> <p>(3) 能力目标: 培养学生良好的沟通能力、信息管理能力、分析判断能力以及客户关系管理能力。</p>	<p>108</p>
<p>电 商 直 播</p>	<p>通过教学和实施,让学生掌握电子商务直播的基本知识和基本技能,学会使用电子商务直播在商务活动中的应用,为满足今后实际岗位需求和为企业提供更好的电子商务直播解决方案做好准备。</p>	<p>包括电子商务直播前期策划与筹备,电子商务直播的实施,电子商务直播的传播与发酵和根据企业需求进行的电子商务直播项目。</p>	<p>(1) 素质目标: 了解电商直播相关岗位的职业道德、行业法律、法规,具备敬业精神和负责态度,能吃苦耐劳,勇于承担责任。</p> <p>(2) 知识目标: 掌握电商直播基本的理论、方法和实操技巧; 掌握电商直播的筹划、运作、实施和效果评估。</p> <p>(3) 能力目标: 能根据电商企业需求制定电商直播方案并予以实施,能运用电子商务直播进行商务活动等。</p>	<p>36</p>
<p>网 络 消 费 行 为 分 析</p>	<p>通过本课程学习,要求熟悉网络消费者心理行为分析的基本理论,了解消费者在网络消费过程中的心理状态和一般</p>	<p>学习网络消费行为的基本理论。网络消费者购买行为的一般特征和购买决策过程,了解不同消费者个体差异对其消费行为的影响。</p>	<p>(1) 素质目标: 培养学生积极与他人合作,相互帮助,共同完成学习任务的能力。</p> <p>(2) 知识目标: 能够学会获取各种影响网络消费者行为的环境因素,如文化、社会因素、群体、</p>	<p>36</p>

	思路,掌握网络消费者心理的一般规律和特征,能够分析网络消费者类型、消费需求与购买调整。掌握网络消费者的决策过程,可以在具体的营销过程中加以应用。	以及网络购买动机与消费者需求、消费者行为的关系,掌握购买动机的概念、特点、了解国外购买动机理论的研究状况。	家庭和情景因素以及消费者保护。熟悉各种影响网络消费者行为的环境因素,如文化、社会因素、群体、家庭和情景因素以及消费者保护。 (3)能力目标:能够利用课程知识实际运用;具备较强的分析概括、沟通和协调能力;能根据消费行为信息洞察到所需商业信息并做出判断。	
电子商务大赛软件实训	通过电子商务技能沙盘软件的操作和学习,使学生从实际应用方面理解并掌握电子商务平台操作的各种职业技能。通过实训,提高学生电子商务的市场运作意识,培养团队合作精神和创业意识和加深电子商务理论知识的理解和应用。	课程实训内容是让学生通过电子商务沙盘软件掌握网上开店,网店的推广与经营,使学生整体认识电子商务的操作流程,专业知识结构,提高学生电子商务实践能力。	(1)素质目标:培养学生遵守电子商务相关岗位的职业道德、行业法律、法规,具备敬业精神和负责态度,能吃苦耐劳,勇于承担责任。 (2)知识目标:掌握网店运营、网店装修和网店客服的工作流程。 (3)能力目标:能根据网店运营过程中遇到的各种突发事件制定相应的运营战略并实施,能设计出符合客户需求的有特性的店铺图片,能处理售前售后售中客服问题。	28
电商自动化基础	使学生更好地理解电子商务工作的性质、特点,明确其工作在电子商务活动中的重要地位;了解工作的具体操作程序和方法,掌握正确处理业务的能力和技巧,为毕业后从事相关工作打下坚实的基础。	以电子商务技能实训为核心内容,课程内容是以企业真实经营业务为载体,源于真实电子商务项目。课程的教学上以企业真实工作任务驱动实施完成,在整个过程中贯穿学中做,做中学。	(1)素质目标:培养学生遵守电子商务相关岗位的职业道德、行业法律、法规,具备敬业精神和负责态度,能吃苦耐劳,勇于承担责任。 (2)知识目标:掌握网店运营、网店装修和网店客服的工作流程。 (3)能力目标:能根据网店运营过程中遇到的各种突发事件制定相应的运营战略并实施,能设计出符合客户需求的有特性的店铺图片,能处理售前售后售中客服问题。	18

4. 专业任选课

课程名	课程目标	主要内容	教学要求	学
-----	------	------	------	---

称				时 要 求
亚马逊跨境电商基础与实战	通过本门课程的学习，学生能熟知跨境电子商务的基本概念和政策，遵守跨境第三方操作平台规则，能够进行跨境电商基本工作流程的操作。	该课程的前导课程主要有网络营销、网店运营与管理、电子商务网站建设、进出口贸易实务等，这些课程为跨境电商课程的开设提供了必要的技术和理论基础，而《跨境电商》是对前面所学知识的融合、应用和升华，并为后续顶岗实习的顺利展开，提供知识技能储备。	<p>(1) 素质目标：培养学生遵守跨境电子商务相关岗位的职业道德、行业法律、法规，具备敬业精神和负责态度，能吃苦耐劳，勇于承担责任。</p> <p>(2) 知识目标：掌握跨境电子商务的工作流程和电商直播的策划步骤。</p> <p>(3) 能力目标：能根据企业需求设计跨境电子商务方案并实施。</p>	36
数字化理财	培养学生具有一定的投资理财意识，通过投资理财使学生在未来实现财务安全，最终实现财务自由。	投资理财入门知识；现金规划；股票投资；基金投资；债券投资及其他投资；房地产投资；保险与退休规划；综合投资理财规划。	<p>(1) 素质目标：培养良好的纪律观念和筹划美好未来的理念；培养学生认真做事，踏实做人的态度，使学生具有敬业精神、团队精神、求索精神；培养正确的理财观念；培养学生较强的风险意识和高尚的职业道德。</p> <p>(2) 知识目标：理解投资理财的概念以及投资理财规划基本原理，树立科学理财观念；了解货币时间价值理论、生命周期与投资理财知识；掌握家庭现金和消费信贷知识、投资规划基础知识、房地产投资知识、房地产投资知识、保险知识、退休规划知识。掌握基本的金融知识，制定合理的个人投资理财方案。</p> <p>(3) 能力目标：能利用会计基础知识和财务管理基础知识，制定个人及家庭财务报表；能利用家庭资产状况与理财规划的关系，作出符合实际的投资理财方案；能利用理财计算基础知识进行投资理财决策分析；能利用证券市场如何模拟投资股票、基金、债券和期权期货；能利用综合理财分析，进行现金规划、消费支出规划、</p>	36

			风险管理和保险规划、投资规划、退休金养老规划、财产分配与传承规划及综合理财规划。	
智慧供应链管理(一)	<p>通过学习智慧供应链管理的基本理论、基本知识和技能,学生将从供应链结构、供应链战略、供应链设计、供应链四流要素等方面进行整体学习和实践。学生初步学会利用智慧化工具和思维进行供应链计算、思考、决策,具备供应链分析、设计和运作能力。从而培养学生具备供应链管理基层管理岗位所需的基本职业素养、基础理论知识与技术应用的能力,能够承担日常供应链管理相关的工作,并为职业生涯的继续发展打下良好的基础。</p>	<p>要求学生掌握运用智慧化思维和工具学会供应链分析、设计和运作方法,掌握供应链流程优化,掌握利于提高供应链效率的方法和策略,包括供应链概念及结构、价值链分析、验证并避免牛鞭效应(啤酒游戏)、供应链库存控制决策、供应商管理库存(VMI)、供应链需求管理(MRP&MPS&DRP)、供应链延迟策略、供应链物流配送策略、供应链契约协调机制(供应合同)、跨境电商供应链、跨境电商物流服务创新等。</p>	<p>(1) 素质目标: 具备运用智慧化思维和工具来思考和解决实际问题的习惯;具备全局统筹协调的整体观念和思辨能力;具备全面、客观的思辨能力;具备团队目标第一、合作共赢的协作意识;具备深度思考、主动创新的工作态度;具备敢于实践、绩效导向的工匠精神。</p> <p>(2) 知识目标: 正确理解供应链和供应链管理的概念;理解价值链和微笑曲线概念,以及价值链不同阶段的要素禀赋构成;理解供应链失调和牛鞭效应,掌握供应链协调中的障碍因素及促进协调的方法;理解并运用供应链库存控制决策;掌握供应商管理库存概念,理解其成功实施关键;理解供应链需求共享和传递过程(MRP&MPS&DRP);理解供应链延迟策略概念和应用;掌握供应链协调机制的原理及方法;掌握跨境电商供应链结构及服务模式;掌握跨境电商物流实现方式及适用。</p> <p>(3) 能力目标: 能够解析并绘制某个企业或行业供应链结构;能够解构某个企业或产品全球价值链;能够利用啤酒游戏微信版(易木科技)论证牛鞭效应产生原因及避免措施;能够选择并制定供应链库存控制决策;能够编制供应商管理库存协议(供应商 VS 制造商、供应商 VS 物流商 VS 制造商);能够进行 DRP&MPS&MRP 逻辑运算。能够掌握延迟策略实施应用的场合和保障措施;能够绘制跨境电商供应链流程图;能够制定供应链协同协议,体现供需双方合作博弈;学会</p>	36

			选择跨境电商物流实现方式。	
证券投资实务	通过本课程的学习,使学生掌握证券市场的运作与构成;能够运用基本面分析和技术分析方法来进行实际投资分析和投资决策,并树立正确的投资价值观。	投资与证券投资、股票、债券、基金、证券市场及中介机构、证券投资的基本面分析与技术分析。	<p>(1) 素质目标: 具备创新思维和灵活运用知识的能力;具有良好的职业态度和职业道德。</p> <p>(2) 知识目标: 了解证券投资的品种;掌握股票、债券、基金的特征;掌握影响股票价格变化的相关因素;了解证券投资的基本面分析的内容;掌握技术分析方法的理论基础及主要方法;能够进行简单的证券投资分析。</p> <p>(3) 能力目标: 能够独立进行证券投资分析;具有正确的投资理念;能够根据相关的资料、信息做出简单的投资分析。</p>	36
电商短视频拍摄与剪辑	短视频创作要求的视频时间长度限定在1分钟内,要求创作的视频能在限定的时间长度内把内容传达清楚,并且能在创作平台收获大流量传播。本课程注重移动端视频的创作,要求学生熟练相关APP软件的运用和媒体平台的操作。	本课程详细介绍了短视频的筹划、制作与运营,为学生呈现完整的短视频从拍摄、剪辑到发布、推广的运营图谱,包括短视频的概念和分类、短视频平台、短视频的筹划、剪辑、运营以及短视频大号的案例研究、短视频的变现等一系列内容,从而到达利用短视频实现有效营销效果的学习目的。	<p>(1) 素质目标: 强化本专业学生的创作敏感度,提高学生对视频媒体的创作和再加工能力,让学生有对思维进行影像表达的素质。</p> <p>(2) 知识目标: 熟练短视频创作方法,拓展学生对互联网经济与本专业相结合的认知,为后续专业课程的开展打好创作基础。</p> <p>(3) 能力目标: 培养学生创作思维,多运用生活中的实际案例来启发生生学习的兴趣,构建以生活为基础,以学科知识位支撑的课程内容。营造出和谐的教学氛围,拓展学生主动学习创作的空间。</p>	54
商务沟通实践	通过课程的学习,使学生掌握商务沟通的基本知识、基本原理、基本方法和基本技能,为学习其他专业课和在工作岗位上的实际运用打下基础。	商务沟通概述、语言沟通技巧分析、非语言沟通技巧分析、有效倾听、求职面试沟通技巧、管理沟通技巧、冲突管理技巧和基本的商务礼仪分析。	<p>(1) 素质目标: 培养学生积极与他人合作,相互帮助,共同完成学习任务的能力;在生活中接触到商务沟通的知识与技术时,乐于探究其实现手段、实现过程。</p> <p>(2) 知识目标: 了解课程的体系、结构,对商务沟通有一个整体的认识;</p>	36

			<p>掌握商务沟通的基本概念、基本原理和基本方法;掌握商务沟通的基本内容和方法,培养一定的商务沟通能力。</p> <p>(3)能力目标:培养口头沟通的能力;培养招聘与面试的能力;培养管理沟通的能力;培养书面沟通的能力;培养商务礼仪的能力;培养解决冲突的能力。</p>	
销售谈判技巧	使学生掌握推销的基本概念、基本理论和基本方法,注重培养和提高学生运用基本的原理和方法解决实际问题的能力,增强学生推销的意识,训练学生推销心理、培养学生推销实战技能。	以“推销”工作流程为主线,按照推销工作的七个任务划分教学内容,包括事前准备,寻找和识别顾客,约见和接近顾客,推销洽谈,处理异议,促成交易和售后服务。	<p>(1)素质目标:能在学习过程中积极与他人合作,相互帮助,共同完成学习任务;能体会学习中的乐趣,培养良好的诚信品格和吃苦耐劳的精神,以及继续学习和职业发展的潜力。</p> <p>(2)知识目标:了解推销人员的素质、推销职业的特点,推销人员管理办法;理解商品推销的基本原则及模式;掌握推销工作的程序、推销各阶段策略以及各种推销技巧。</p> <p>(3)能力目标:培养学生各阶段推销能力,能熟练运用各种推销策略和技巧;协调能力、创新能力以及独立解决问题的能力;语言表达能力和沟通能力。</p>	36

七、教学进程总体安排

每学年教学活动 40 周,两年制专业教学总周数为 78 周(含 3 周军事课)。

学时与学分换算。18 学时折算为 1 学分,两年制总学分为 97。

教学进程安排详见附件“课程教学计划进程表”。

八、实施保障

(一) 师资队伍

1. 专业负责人的基本要求

电商专业负责人应该具有电子商务或相关专业硕士以上学历,副教授以上职称,并在电子商务企业全职或者兼职担任电子商务管理岗位拥有三年以上工作经验,理论研究和实践能力兼具的复合型人才,并具备人才培养与管理能力能把握专业未来发展脉搏,服务地方经济的管理人才。

2. 专任教师与兼职教师的配置与要求

专业在校生人数	专任教师		兼职教师	
	要求	数量	要求	数量
150	具有电子商务或相关专业硕士以上学历，副教授及以上职称，具备双师素质。具有电子商务相关岗位工作经验或企业实践经历；具有扎实的专业理论知识储备和较强的专业技能实操能力。	6	主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。	20

(二) 教学设施

1. 校内实践教学条件配置与要求

实验实训室	实验实训项目	设备名称、台/套数	设备功能与要求	职业能力培养
1. 电商综合实训室	网络营销 搜索引擎营销与优化 网页设计与制作	电脑	日常办公、网页设计、图片处理等	电商综合技能培养
2. 电商项目运作室	电子商务项目运营网店创业实践	电脑 打印机等	日常办公、网页设计、图片处理等； 打印文件及发货单	电商项目运作能力培养
3. 淘宝实验室	网店运营实训	电脑、 打印机、 货架等	日常办公、网页设计、图片处理等； 产品展示和存放	互联网创业能力培养

2. 校外实践教学条件配置与要求

实验实训室	实验实训项目	设备名称、台/套数	设备功能与要求	职业能力培养
-------	--------	-----------	---------	--------

1. 电商综合实训室	网络营销 搜索引擎营销与优化 网页设计与制作	电脑	日常办公、网页设计、图片处理等	电商综合技能培养
2. 电商项目运作室	电子商务项目运营 网店创业实践	电脑 打印机等	日常办公、网页设计、图片处理等；打印文件及发货单	电商项目运作能力培养
3. 淘宝实验室	网店运营实训	电脑、 打印机、 货架等	日常办公、网页设计、图片处理等；产品展示和存放	互联网创业能力培养
4. 企业经营模拟沙盘实训室	企业经营管理实训	分12个小范围的桌子，每桌配一台电脑，共13台电脑，多媒体教学设备一套	电子沙盘实训以及分组研讨	掌握企业运营流程，培养学生企业运营管理决策能力。
5. 跨专业实训室	跨专业综合实训 创新创业实训	惠普电脑300台、 电子白板4块、 投影4台、音箱2台、 页面服务器1台、 数据库服务器1台、 交换机2台	跨专业环境模拟	要求学生具备较强的观察能力；与人沟通能力；团队合作能力。培养学生良好的人际交往、熟练的外语表达能力、灵活处理问题的能力等。

教学设施应满足本专业人才培养实施需要，其中实训（实验）室面积、设施等应达到国家发布的有关专业实训教学条件建设标准（仪器设备配备规范）要求。信息化条件保障应能满足专业建设、教学管理、信息化教学和学生自主学习需要。

（三）教学资源

多门专业核心课程建立了在线教学资源库，采用线上线下结合的混合式教学方法，基于工作系统化的教学法等，开发教学资源教材、图书和数字资源，满足学生专业学习、教师专业教学研究、教学实施和社会服务需要。课程的选用教材严格执行国家和省（区、市）关于教材选用的有关要求，健全本校教材选用制度，并根据需要组织编写校本教材，开发教学资源。

1. 教材选用

课程教材使用建议表

序号	课程名称	推荐教材	出版社	主编	是否本校教师	教材形态（数字、新形态、传统教材等）
----	------	------	-----	----	--------	--------------------

1	电子商务基础*	电子商务概论	清华大学出版社	宋文官	否	传统教材
2	电子商务基础及应用	电子商务概论	清华大学出版社	宋文官	否	传统教材
3	网络营销	网络营销：定位、推广与策划	人民邮电出版社	杨韵	是	新形态
4	网络营销实务	网络营销：定位、推广与策划	人民邮电出版社	杨韵	是	新形态
5	移动电子商务	移动电商运营（慕课版）	人民邮电出版社	张作为	否	新形态
6	网店运营基础	网店运营基础	高等教育出版社	北京鸿科经纬科技有限公司	否	新形态
7	网店美工实务	网店美工视觉设计实战教程（全彩微课版 第2版）	人民邮电出版社	王莎 夏收	否	新形态
8	视觉营销设计	Illustrator CS6 实例教程（全彩微课版）	人民邮电出版社	湛邵斌等	否	新形态
9	网店摄影	网店商品图片与视频拍摄及处理：修图、设计、视频编辑全流程（全彩微课版）	人民邮电出版社	唐智鑫，孙润霞	否	新形态
10	搜索引擎营销	网店推广	高等教育出版社	北京鸿科经纬科技有限公司	否	新形态
11	电商数据分析实务	电子商务数据分析概论	高等教育出版社	北京博导前程信息技术股份有限公司	否	新形态
12	跨境电子商务*	跨境电商基础与实务	人民邮电出版社	邓志超，崔慧勇，莫川川	否	新形态

2. 课程网络资源一览表

序号	网络课程名称	对应课程名称	网址	所在平台	级别 (无、校级、市
----	--------	--------	----	------	---------------

					级、省级、国家级)
1	网店美工实务	网店美工实务	https://zjy2.icve.com.cn/teacher/mainCourse/mainClass.html?courseOpenId=lqsoadksp7voslcomvppfa	职教云	校级
2	移动电子商务	移动电子商务	https://jxzy.sdpt.edu.cn/meol/jpk/course/layout/newpage1/index.jsp?courseId=8706	优慕课	省级
3	网络营销	网络营销	https://zjy2.icve.com.cn/teacher/mainCourse/courseHome.html?courseOpenId=vy7ados0ydlvi7rzcnog	职教云	校级
4	搜索引擎营销	搜索引擎营销	https://jxzy.sdpt.edu.cn/meol/jpk/course/layout/lesson/index.jsp?courseId=6430	优慕课	校级
5	电商数据分析 实务	电商数据分析 实务	https://jxzy.sdpt.edu.cn/meol/jpk/course/layout/lesson/index.jsp?courseId=14168	优慕课	校级

(四) 教学方法

依据电子商务专业培养目标、课程教学要求、学生能力与教学资源，以达成预期教学目标为前提，综合运用案例教学、情境教学、混合式教学等方法，倡导因材施教、按需施教，不断的创新教学方法和策略，采用理实一体化教学、案例教学、项目教学等方法，坚持学中做、做中学。

(五) 学习评价

采用阶段性评价、过程性评价与终结性评价相结合，理论与实践一体化以实际操作达标为主的评价模式。评价主体除教师外，学生之间进行小组互评也有助于提高学生的积极性与判断能力。

关注评价的多元性，结合课堂提问、学生作业、平时作业、实验实训、技能竞赛及考试情况，综合评价学生成绩。

应注重学生动手能力和实践中分析问题、解决问题能力的考核，对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励，全面综合评价学生能力。

(六) 质量管理

建立健全校院（系）两级的质量保障体系。以保障和提高教学质量为目标，运用系统方法，依靠必要的组织结构，统筹考虑影响教学质量的各主要因素，结合教学诊断与改进、质量年报等职业院校自主保证人才培养质量的工作，统筹管理学校各部门、各环节的教学质量管理活动，形成任务、职责、权限明确，相互协调、相互促进的质量管理有机整体。

成立电子商务专业教学指导委员会，每年召开一次会议，审议和修改专业人才培养方案。委员会专家发挥指导和引领作用，指导专业教师团队，深入电商企业开展行业岗位工作群工作任务调研分析，剖析培养专业人才所需的职业技能与知识，构建适应区域地方经济的专业特色课程体系，指导制定专业人才培养方案及其实施细则。

成立院系两级督导组，加强对教学的管理和教学质量的监控指导。学校成立由学校主管教学副院长任组长，教务处、校督导组相关负责人员负责实施的教学管理与质量监控机构，执行过程中依靠各班级学生纪检信息员和院系教学信息员参与，对课程教学进行监督和评估。

成立由商学院院长任组长，教学副院长主管，专业教研室主任具体实施，教学管理办公室和实训中心协同参与的教学执行组织，负责对专业任课教师的教学工作进行检查、教学质量评价等管理工作。

九、毕业要求

1. 学分要求

(1) 学生学完人才培养方案规定的课程，成绩合格，获得规定的学分，方可取得全日制高职专科毕业证书。

(2) 公共基础必修课程和公共限选课程合计学分不少于24.5，不高于26。

(3) 公共任选课和专业任选课程学分合计为10学分。

(4) 总学分为97学分。

2. 证书要求

(1) 推荐通过（获得）以下职业证书中的一个：网店运营推广职业技能证书；电子商务客户服务职业技能等级证书；电子商务数据分析职业技能等级证书；直播电商职业技能等级证书；短视频数字化运营职业技能等级证书。

(2) 通过高等学校计算机等级一级或二级考试（或以上）。

(3) 通过高等学校英语应用能力 A 级或 B 级（或以上）。

3. 其他要求

在校期间至少参加 1 次“三下乡”或“返家乡”等社会实践。

十、附录

教学安排进程表

课程教学计划进程表

专业名称: 电子商务 2023注册全日制

状态: 未提交

修订日期:

课程类别	课程性质	课程编号	课程名称	核心课程	总分	总学时	计划学时			各学期课内周学时分配				计分方式	实践教学场所	考核方式				
							课内总学时	课堂教学		课外实践	一	二	三				四			
								理论讲授	课程实践											
公共课	必修	000975	形势与政策 (1)		0	8	8	8	0	0	8	0	0	0	无评分组件	校内	考试			
		005278	军事 (含《军事理论》与《军事技能》)*		4	72	24	24	0	48	72	0	0	0	0	五级制	校内	考查		
		005281	劳动教育		1	18	6	6	0	12	6	6	6	0	0	五级制	校内	考查		
		007655	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	是	3	48	36	36	0	12	48	0	0	0	0	百分制	校内	考试		
		005282	创新创业基础*		2	36	10	10	0	26	36	0	0	0	0	百分制	校内	考查		
		005669	思想道德与法治 (两年制)	是	2	32	24	24	0	8	36	0	0	0	0	百分制	校内	考试		
		007654	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 (两年制)	是	1	16	12	12	0	4	16	0	0	0	0	百分制	校内	考试		
		000976	形势与政策 (2)		0	8	8	8	0	0	0	8	0	0	0	无评分组件	校内	考试		
		005260	体育*		2.5	46	16	6	10	30	0	46	0	0	0	百分制	校内	考查		
		001396	大学语文	是	2	36	36	36	0	0	0	36	0	0	0	百分制	校内	考试		
		005294	大学生心理健康教育与职业规划*		2	36	12	12	0	24	0	36	0	0	0	百分制	校内	考查		
		000977	形势与政策 (3)		0	8	8	8	0	0	0	0	8	0	0	无评分组件	校内	考试		
		007685	形势与政策 (两年制) #		1	8	0	0	0	8	0	0	0	8	0	百分制	校外	考试		
				小计		20.5	372	200	190	10	172	222	132	14	8					
限选		006373	亚马逊跨境电商基础与实战		2	36	36	28	8	0	36	0	0	0	百分制	校内	考查			
		005558	音乐鉴赏*		2	36	18	18	0	18	0	36	0	0	0	百分制	校内	考查		
		006350	中国共产党党史		1	18	18	18	0	0	0	18	0	0	0	百分制	校内	考查		
		小计		5	90	72	64	8	18	36	54	0	0							
任选		999998	公共任选		1	0	0	0	0	0	18	0	0	0	五级制	校内				
		999997	公共任选虚拟课程		1	18	18	18	0	0	0	0	18	0	0	五级制	校内			
		小计		2	36	36	36	0	0	18	0	18	0							
专业课	限选	007714	电子商务技能大赛软件实训		1.5	28	18	0	18	10	0	28	0	0	百分制	校内	考查			
		000319	网店摄影		3	54	54	24	30	0	0	54	0	0	百分制	校内	考查			
		003983	电商直播		2	36	36	0	36	0	0	36	0	0	百分制	校内	考查			
		003987	网络消费行为分析		2	36	36	0	36	0	0	36	0	0	百分制	校内	考查			
		008158	电商自动化基础		1	18	18	0	18	0	0	18	0	0	百分制	校内	考查			
		003381	天猫平台实习		6	108	108	0	108	0	0	108	0	0	百分制	校内	考查			
				小计		15.5	280	270	24	246	10	0	28	252	0					
		任选		004454	智慧供应链管理 (一)		2	36	36	36	0	0	36	0	0	0	百分制	校内	考查	
				008025	精准调研 (2)		2	36	36	8	28	0	36	0	0	0	百分制	校内	考查	
				008017	证券投资实务 (2)		2	36	36	18	18	0	36	0	0	0	百分制	校内	考试	
				008070	数字化理财		2	36	36	28	8	0	36	0	0	0	百分制	校内	考查	
				008072	经济法1		2	36	36	28	8	0	36	0	0	0	百分制	校内	考查	
				007705	电商短视频拍摄与剪辑		3	54	48	24	24	6	0	0	54	0	0	百分制	校内	考查
				007755	数据可视化 (3)		3	54	54	24	30	0	0	54	0	0	百分制	校内	考查	
004490	销售谈判技巧				2	36	36	18	18	0	0	36	0	0	百分制	校内	考查			
008134	商务沟通#		2	36	36	18	18	0	0	36	0	0	百分制	校内	考查					
		小计		9	162	156	106	50	6	36	36	90	0							
专业群平台		003905	经济基础与应用 (1)		2	36	36	18	18	0	36	0	0	0	百分制	校内	考试			
		003904	管理方法与应用		2	36	36	28	8	0	36	0	0	0	百分制	校内	考试			
		007724	大数据会计基础		2	36	36	28	8	0	36	0	0	0	百分制	校内	考试			
		003896	顺商故事与顺商精神		1	18	18	0	18	0	0	18	0	0	0	五级制	校内	考查		
		007723	数字化创业管理		2	36	36	20	16	0	0	36	0	0	百分制	校内	考查			
		小计		9	162	162	94	68	0	108	18	36	0							
专业模组		007709	网店运营推广	是	3	54	54	24	30	0	0	54	0	0	百分制	校内	考试			
		000336	移动电子商务	是	3	54	54	30	24	0	0	54	0	0	百分制	校内	考查			
		000333	网络营销实务	是	3	54	54	30	24	0	0	54	0	0	百分制	校内	考查			
		000328	网店运营基础	是	2	36	36	36	0	0	0	36	0	0	百分制	校内	考查			
		004151	电商数据分析实务	是	3	54	54	18	36	0	0	54	0	0	百分制	校内	考查			
		007922	商科类毕业论文*		4	72	72	0	72	0	0	0	0	72	0	百分制	校外	考查		
		008078	商科类岗位实习*		18	324	324	0	324	0	0	0	0	324	0	五级制	校外	考查		
		小计		36	648	648	138	510	0	0	198	54	396							
		公共课合计		27.5	498	308	290	18	190	276	186	32	8							
		专业课合计		69.5	1252	1236	362	874	16	144	280	432	396							
		学分、学时及平均周学时统计		97	1750	1544	652	892	206	24.71	24.53	24.42	25.25							