



重庆航天职业技术学院
Chongqing Aerospace Polytechnic

高等职业教育2023级 专业人才培养方案



重庆航天职业技术学院教务处 制



2023 级电子商务专业人才培养方案

一、专业名称与代码

(一) 专业名称：电子商务

(二) 专业代码：530701

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者

三、修业年限

三年

四、职业面向

所属专业大类	所属专业类	对应行业	主要职业类别	主要岗位类别 (或技术领域)	职业资格证书或 技能等级证书
53 财经商贸大类	5307 电子商务类	51 批发业 52 零售业 64 互联网和相关服务	20607 商务专业人员 40102 销售人员 40702 商务咨询服务人员	电子商务运营专员/ 网店运营专员	1+X 网店运营推广职业技能证书(中级) 1+X 数字营销技术职业技能证书(中级)
				电子商务美工/淘宝美工	
				电子商务客服专员/ 电子商务客户主管	
				电商推广专员/新媒体营销人员	

说明：所属专业大类和所属专业类参考教育部专业目录，对应行业参考国民经济行业分类，主要职业类别参考职业分类大典。

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

培养思想政治坚定、德技并修，适应社会及经济发展需要，具有职业生涯发展基本素质，掌握网店运营推广、网店美工、商品拍摄、网店客服与管理、市场调研分析、网络营销与推广、国际贸易等知识和技术技能，面向制造、商贸、金融、IT 等企事业单位或相关行业等领域的，德智体美劳全面发展的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力方面达到以下要求。



1. 素质

- (1) 具有正确的世界观、人生观、价值观；
- (2) 热爱祖国，拥护中国共产党的基本路线和方针；
- (3) 具有良好的思想道德品质，严谨务实；
- (4) 具有良好的职业道德和职业素养；
- (5) 诚实守信、遵纪守法、自律谦让、团结协作；
- (6) 具有吃苦耐劳、敬业精神，工作耐心细致；
- (7) 具有良好的沟通力和一定的领导素质；
- (8) 理论联系实际，勤奋好学；
- (9) 具有良好的文化修养和审美情趣；
- (10) 具有健康的心理和体格，良好的卫生习惯和生活规律。

2. 知识

- (1) 掌握有关管理学、经济学的基本理论和基本知识；
- (2) 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；
- (3) 掌握网店的运营、装修、推广的知识；
- (4) 掌握 Photoshop、Dreamweaver、Flash 等工具制作；
- (5) 掌握色彩搭配、图片处理、图片美化的知识；
- (6) 掌握使用数码相机等工具拍摄产品照片，使用 Photoshop 软件处理产品图片的知识；
- (7) 掌握国际贸易理论与实务，熟知进出口贸易流程，熟知外贸业务的专业术语及国际法律法规；
- (8) 掌握通过网络平台回复国内外客户咨询，跟踪国内外客户订单，解决客户投诉的知识；
- (9) 掌握多种网络营销方式和手段，了解策划和实施网站或网店线上活动的知识。
- (10) 掌握基于平台的电商直播知识，短视频拍摄与制作知识；
- (11) 熟知电子商务法律、商务谈判、商务英语等专业知识；

3. 能力

- (1) 专业技术技能能力
 - 1) 具备基本的 SEO/SEM 推广能力；
 - 2) 具备良好的摄影技术及文字编排能力；
 - 3) 具备 photoshop、dreamweaver 等软件的使用能力；
 - 4) 具备对公司宣传产品进行美工设计的能力；
 - 5) 具备商业经营运作能力，能进行基本数据分析、品类优化；
 - 6) 具备社会化网络推广能力，会进行公司网站及品牌的网络推广；



- 7) 具备软文写作能力;
- 8) 熟悉网站的销售方式方法和规则制度, 具备专业的客服沟通能力;
- 9) 具备顾客心理活动的洞察能力;
- 10) 具备磋商和订立外贸合同的能力;
- 11) 具备独立从事国际货物买卖的工作能力;
- 12) 具备商务英语基本的听说读写能力;
- 13) 具备电商直播活动策划、脚本撰写、数据分析能力;

(2)通用能力

- 1) 自主学习能力;
- 2) 职业规划能力;
- 3) 获取新知识与信息搜集能力;
- 4) 决策能力;
- 5) 创新创业能力;
- 6) 书面和口头沟通能力;
- 7) 打字速度快, 熟悉 Office 办公软件。

六、专业课程主要教学内容及要求（进程表中所有专业必修课和选修课必须填写）

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
1		职岗认识实习	<p>教学内容:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 行业专家介绍行业发展以及人才需求 2 学生针对企业职岗要求实地调研 3 学生通过调查问卷、网络查询等手段收集相关职岗数据。 4 撰写报告书 <p>教学要求:</p> <p>通过一周的职岗认识实习, 是学生在企业见习和调查期间, 对企业文化、企业管理和服务等有深层次的理解和认识。熟悉企业的工作环境和要求, 培养学生发现问题、分析问题、解决问题的能力, 为今后岗位实践更好融入企业环境, 为成为一名合格的中高级专业人才打下良好基础。</p>
2	03031021	企业管理实务	<p>教学内容:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 企业的组建 2 企业战略的确定 3 企业组织结构设置 4 企业人力资源管理 5 企业生产运作管理 6 企业物流与供应链管理 7 企业市场营销管理



			<p>8 企业质量管理</p> <p>9 财务管理</p> <p>教学要求：</p> <p>本课程是为培养学生的管理能力而开设，对学生的职业能力（创新创业、营销策划、销售与管理、沟通协作）的培养和职业综合素养的养成起主要支撑作用，尤其对营销类职业岗位综合能力的培养与提升至关重要。目标是通过有目的、有步骤地实施以任务驱动的项目教学，从而培养学生企业决策与管理能力，并同时培养学生自主学习能力、自我管理能力、沟通能力、组织协调能力、市场开拓意识、竞争意识和团队协作精神等。</p>
3	0303 1106	电子商务 实务	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 电子商务认知 2 网络商务信息搜集与整理 3 网上开店 4 网络营销 5 电子商务支付与结算 6 电子商务物流 7 电子商务网站建设 8 电子商务安全管理 <p>教学要求：</p> <p>本课程面对企业工作任务和职业能力要求，教给学生电子商务运营和管理的相关知识，通过相关的实践和课内训练，使学生认识电子商务业务的流程，能够达到开设网络店铺、管理网络店铺的目的。</p>
4	0303 0052	经济学	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 走进经济学 2 熟悉市场运行 3 分析消费者行为 4 透视生产者行为：技术与投入 5 透视生产者行为：成本分析 6 探析市场结构 7 收入分配 8 市场缺陷与政府干预 9 了解国民收入核算 10 失业与通货膨胀 11 经济周期与经济增长 12 宏观经济政策 <p>教学要求：</p> <p>本课程选取现实社会、生活中熟悉的现象或案例，引导学生讨论，从中得出经济学中一般的结论或规律；应用得出的结论或规律解释相应的经济现象；培养学生具有经济意识、经济敏感性，培养学生研究经济问题的一般方法，培养学生爱护环境、关心国家、关爱社会的思想意识。</p>
5	0303 1121	消费者行	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 消费者行为的认识



		为分析	<p>2 消费者心理分析 3 购买动机分析 4 购买行为分析 5 个人因素影响分析 6 社会因素影响分析 7 文化因素影响分析 8 市场因素的影响分析</p> <p>教学要求： 本课程通过任务引领型的项目活动，让学生加深对理论的理解与领会，掌握重要的消费者心理和行为分析的研究工具和规律，甚至能对消费者心理和行为做出一定的预测，制定一些实用的营销策略。</p>
6	0303 1028	市场营销	<p>教学内容 1 认识营销 2 营销调研与分析 3 市场开发 4 制定营销策略 5 营销日常管理</p> <p>教学要求： 本课程是在学习市场营销的基本理论的基础上，让学生树立营销价值观念，明确专业学习的目的及需要培养的职业通用能力，掌握市场开发及营销决策的思路和方法，具备企业营销策略及实施方案的制订能力。</p>
7	0303 1082	商品拍摄与处理	<p>教学内容： 1 产品拍摄的基本方法 2 六大产品品类照片的拍摄方法及技巧 3 产品短视频的简单拍摄及后期处理方法 4 产品照片的简单后期处理方法</p> <p>教学要求： 本课程让学生掌握网络店铺商品定位的一般原理，商品拍摄布景的基本流程；掌握各类商品拍摄要点、网络商品拍摄光线处理、商品拍摄布景策划方法，不同种类商品图片美化方法，并通过实践经营网络店铺。</p>
8		网店装修实务	<p>教学内容： 1 认识电商、认识美工 2 PS 的使用 3 美工实战 4 网店设计初步</p> <p>教学要求： 本课程使学生掌握常用的网店设计工具，熟练运用多种网店设计技术，具备店铺设计、制作美观大气并能够体现商品的基本技能，学生能够独立制作各种风格的店铺。</p>



9		网店运营实务	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 网上开店前的准备 2 我该卖什么商品 3 网上开店初申请 4 开通淘宝网店铺 5 网店初运营完成店铺第一单交易 6 店铺装修前的准备 7 设计个性化店标与店招 8 设计合理美观的宝贝分类 9 设计促销活动区和促销活动页 10 商品图片处理与美化设计 11 淘宝店铺营销 12 淘宝店铺的免费推广 13 淘宝店铺的付推广 14 规范客户服务，打造皇冠店铺 15 选择最佳物流方式，降低运营成本 <p>教学要求：</p> <p>本课程通过课程理论学习和实践训练，主要培养学生掌握网络开店的必备理论知识和基本流程；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>
10	0304 1056	数字营销技术	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 社群营销； 2 粉丝营销； 3 口碑营销 4 APP 推广 5 APP 广告 6 APP 客户营销 7 小程序推广 8 小程序广告 9 小程序客户营销 <p>教学要求：</p> <p>本课程通过任务引领型的项目活动，让学生加深对理论的理解与领会，掌握重要的企业营销和推广方式，制定一些实用的营销策略。</p>
11	0303 1006	财务管理	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 财务管理基础工作准备 2 财务管理基本技能 3 项目投资管理 4 证券投资管理 5 流动资产投资管理 6 资金筹集方案筹划 7 利润分配管理 8 财务预算 9 财务控制



			<p>10 财务分析</p> <p>教学要求： 本课程通过课堂教学与实践教学的结合，使学生全面掌握财务管理基本理论的前提下，具备筹资基本技能、投资基本技能、营运资金管理基本技能、利润分配管理基本技能，能够进行资金需要量计算、筹资方式、成本的比较，能进行证券投资收益评价、计算、项目投资评价指标的计算，能对营运资金进行计算，选择恰当的股利分配政策等企业财务管理岗位的基本工作。</p>
12		国际贸易实务	<p>教学内容： 1 磋商 2 品名、品质、数量、包装 3 运输、保险、结算 4 签订合同 5 国际贸易方式</p> <p>教学要求： 本课程主要引导学生具备从事国际贸易相关工作的职业能力，熟知国际贸易惯例、熟悉国际贸易流程、具备独立开展进出口业务技能，可以进行贸易谈判工作以及独立缮制各项单证票据，既能胜任外贸一线岗位，又具备可持续发展能力。</p>
13	0303 1105	商务数据分析	<p>教学内容： 1 商务数据分析的基础 2 商务数据分析工作流程 3 数据分析方法与工具 4 商务运营分析 5 商品销售分析 6 营销活动分析 7 经营环境分析 8 客户分析 9 服务分析</p> <p>教学要求： 本课程通过理论讲授，使学生了解数据分析的基本概念、常用分析指标、分析方法、分析工具和分析流程，培养学生综合思考、整体思维的能力；另一方面，通过案例分析、小组作业和讨论、实际或虚拟案例的学习等方式，从商务运营分析、商品销售分析、营销活动分析、经营环境分析、客户分析、服务分析等方面，以理论联系实际的方式培养学生的商务数据分析与应用的实践能力。</p>
14	0303 1085	客户服务管理	<p>教学内容： 1 掌握客服售前的准备 2 售前交易流程 3 售中交易流程 4 正确处理售后 5 进行客户关系维护 6 网店客服的招聘、培训和管理</p> <p>教学要求：</p>



			本课程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，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，注重将“大庆精神、铁人精神”融入到教学过程中，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，为学生毕业后直接上岗从事客户服务工作奠定坚实的理论和实践基础，
15		直播营销	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 认识直播和直播营销 2 直播营销的平台选择 3 直播营销团队构建 4 直播营销的主播打造 5 直播营销策划与筹备 6 直播营销的商品规划 7 直播前的引流预告 8 直播间的营销管理 9 直播复盘 10 直播营销的经典案例分析 <p>教学要求：</p> <p>本课程主要用来培养直播营销技巧的高级技能人才，培养具有丰富的事业和扎实的知识基础，掌握直播营销的相关技术，具有较强的实践能力和创新精神，具备较强的语言表达、文案写作能力、直播平台运营及直播间设备操作技能的直播营销人员。</p>
16	0303 1092	跨境电商实务	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 认知跨境电子商务 2 分析跨境电商消费者 3 平台选品 4 商品介绍 5 营销策略 6 跨境物流 7 跨境电商客服 8 跨境电商支付 <p>教学要求：</p> <p>本课程主要引导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，进行跨境电商基本工作流程的操作，具备跨境店铺运营管理、客服服务和电商操作技术等业务能力。</p>
17	0304 1014	网络营销	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 网络营销认知 2 营销导向的网络平台搭建 3 搜索引擎优化 SEO/搜索引擎营销 SEM 4 社会化媒体营销 5 网络广告 6 网络视频营销 7 软文营销 <p>教学要求：</p>



			本课程面向中小企业网络商贸营销领域，针对商务营销类岗位（如网站编辑、网络产品经理、网络信息专员、网络贸易专员、电子商务专员、网络推广专员、网络客服专员等）要求，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。
18		商务谈判与推销技巧	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 商务谈判概述 2 商务谈判准备阶段 3 商务谈判开局阶段 4 商务谈判磋商阶段 5 商务谈判成交策略及合同签订 6 商务谈判语言艺术 7 商务谈判心理 8 推销概述 9 推销过程 10 推销管理 <p>教学要求：</p> <p>本课程引导学生能够掌握商务谈判与推销技巧的基本概念、原理和方法，并指导学生将所学知识和方法应用于企业的推销谈判实践活动中，使学生掌握企业营销岗位所需要的专业技能，并通过各种教学活动的设计操作，提高学生日后走向工作岗位所需的综合性职业素质。</p>
19	03031108	交流与沟通技巧	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 认识人际沟通 2 同理倾听技巧 3 语言沟通（独白式口语沟通、对白式口语沟通） 4 非语言沟通 5 沟通礼仪 6 交友沟通与应酬沟通 7 团队沟通 8 职场沟通 9 化解沟通难题，增加人际吸引力 <p>教学要求：</p> <p>本课程着眼于行业企业对人才需求的能力要求，以交流沟通能力和社会融合能力的培养为课程目标，为学生的可持续发展打下良好的基础。课程教学坚持“为学生的专业发展服务，为学生的成长成才服务，全面提升学生的综合素质”的宗旨，通过组织学生学习人际沟通的相关理论和实务，使学生了解人际沟通的基本原则并掌握实用的沟通技巧，不断提高学生的沟通能力，从而培养学生的社会适应性，为学生的可持续发展服务，全面提升学生的综合素质和社会竞争能力。</p>
20		短视频拍	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 短视频



		摄和剪辑	<p>2 短视频创意与策划</p> <p>3 短视频拍摄</p> <p>4 短视频剪辑</p> <p>5 产品视频制作</p> <p>6 广告视频制作</p> <p>教学要求： 本课程基于企业新媒体运营实际工作过程，以及短视频运营工作内容和工作要求，设计了 6 个工作任务，让学生在真实的工作任务中学习，通过多环节的技能训练，全面掌握短视频策划、拍摄和剪辑技巧与策略，熟练掌握产品短视频、娱乐短视频、广告短视频等作品的制作流程，强化短视频的集体创意、脚本设计、拍摄策划、拍摄实操、视频剪辑等关键工作任务，培养成为熟练的短视频制作技术技能人才。</p>
21	0303 1107	新媒体营销	<p>教学内容：</p> <p>1 认识新媒体营销</p> <p>2 新媒体营销的内容生产</p> <p>3 新媒体营销活动策划</p> <p>4 新媒体营销的方法</p> <p>教学要求： 本课程是一门理论与实践相结合的专业课程，兼顾技术与艺术的课程。其总体设计思路是，打破以知识传授为主要特征的传统学科课程模式，转变为以工作任务为中心进行课程设计，采用以实例为主的项目教学方法，通过大量的典型项目方案策划与设计实例，让学生在完成具体项目的过程中学会完成相应工作任务，并构建相关理论知识，发展职业能力。课程内容突出对学生职业能力的训练。</p>
22	0316 1010	顶岗实习（电子商务）	<p>教学内容：</p> <p>1 了解企业概况。</p> <p>2 知道企业的组织结构、规章制度、工作流程。</p> <p>3 熟悉具体部门和岗位的业务流程、工作规范、处理方法。</p> <p>4 熟练掌握相应岗位的操作技能。</p> <p>5 按照企业要求去做，形成职业能力和初步养成职业素养。</p> <p>6 结合实习企业完成调查报告。</p> <p>教学要求： 本课程是以高等职业院校软件技术专业学生的就业情况为依据，在行业专家及兼职教师的指导下，对网络专业所涵盖的岗位进行任务与职业能力分析，以任务为引领，实际项目为导向，动手能力培养为主线。在教学实施过程中，以学生为主体，强调校企合作、工学结合，着重锻炼学生的实战能力，在不同岗位的学习工作中使学生的能力得到循序渐进的培养。在教学内容和方法上贯彻“动手能力培养为主，知识够用为度”的教学思想，旨在培养学生的创新意识，提高岗位实践能力和适应能力，从而培育学生适应相应岗位的基本职业能力。</p>
23	0308 1006	毕业设计	<p>教学内容：</p> <p>1 毕业设计开始前 2 周，教师提出选题与要求；</p>



	(电 子商 务)	<p>2 教师在学生开始毕业设计工作前 1 周完成任务书；</p> <p>3 学生针选题进行文献检索和调研工作，收集和汇总资料，做好进入设计工作的知识准备（1~2 周）；</p> <p>4 进行选题的具体设计与实验、计算工作（4~5 周）；</p> <p>5 整理、分析设计结果或实验数据，撰写毕业设计论文（1~3 周）；</p> <p>教学要求：</p> <p>本课程是综合性很高的专业训练过程，对学生综合素质的提高起着重要的作用，训练学生毕业设计工作中能综合应用各学科的理论知识与技能，去分析和解决实际问题，使理论深化，知识拓宽，使其专业技能得到进一步延伸。</p>
--	----------------	---



七、教学进程总体安排

(一) 课程进程表 (三年制), 2023 级电子商务专业教学计划进程表, 参见表 1、2。

表 1 2023 级电子商务专业教学计划进程表 (三年制)

重庆航天职业技术学院高等职业教育																	
2023级 电子商务 专业教学计划进程表 2023.07																	
课程类别	课程序号	课程代码	课程名称	计划内学时数				考核方式		开课学期与学时						开课部门	
				性质	学分	总学时	理论教学	课内实践	实习实训	考试	考查	一	二	三	四		五
公共基础课	1	00001079	军事理论	B	2	36	36			1	36						武装部
	2	00010005	职业发展与就业指导	B	1	18	18			3			18				就业处
	3	00010022	航天精神与航天文化	B	1	16	16			2		16					马克思主义学院
	4	00010025	劳动教育	B	1	16	16			1	16						学生处
	5	00021078	大学生安全教育	B	2	32	32			1	32						武装部
	6	00021080	军事技能	B	2	36			2w		1	36					武装部
	7	00021087	大学生心理健康教育	B	2	32	32			1		32					学生处
	8	10010001	体育1	B	1	26	4	22			1	26					基础学科部
	9	10010002	体育2	B	1	28	4	24			2		28				基础学科部
	10	10030005	经济数学1	B	3	54	46	8		2			54				基础学科部
	11	10030007	信息技术	B	3	54	24	30		1		54					基础学科部
	12	10030009	职场通用英语1	B	3	54	36	18		1		54					基础学科部
	13	10050001	职场通用英语2	B	5	74	48	26		2			74				基础学科部
	14	11020010	毛泽东思想和中国特色社会主义理论概论	B	2	32	24	8			1	32					马克思主义学院
	15	11030002	思想道德与法治	B	3	54	54				2		54				马克思主义学院
	16	11030010	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	B	3	48	36	12			1	48					马克思主义学院
	17	11040001	形势与政策	B	1	40	40				1-5	8	8	8	8	8	马克思主义学院
	18		创新创业教育模块	X	2	32	32				2-5						教务处
	19	公共选修课	科学与人文素质模块	X	2	32	32				2-5						教务处
	20		科学与人文素质模块	X	2	32	32				2-5						教务处
小计					42	746	562	148	36	占总学时的:						30.01%	
专业必修课	18	03011021	职业岗位认知 (大数据与会计群)	B	1	30	0	30		1	30					财经商贸学院	
	19	03031021	企业管理实务	B	3	54	40	14		1		54				财经商贸学院	
	20	03031028	市场营销	B	3	54	40	14		2		54				财经商贸学院	
	21	03031106	★电子商务实务	B	3	54	30	24		2		54				财经商贸学院	
	22	03031121	消费者行为分析	B	3	54	36	18			2		54			财经商贸学院	
	23	03030052	经济学	B	3	54	40	14			2		54			财经商贸学院	
	24	03031082	★商品拍摄与处理	B	3	54	30	24		3			54			财经商贸学院	
	25	03031173	国际贸易实务	B	3	54	30	24			3		54			财经商贸学院	
	26	03031006	财务管理	B	3	54	40	14			3		54			财经商贸学院	
	27	03031174	★网店装修实务	B	3	54	30	24		3			54			财经商贸学院	
	28	03041064	★网店运营实务	B	4	72	36	36		3			72			财经商贸学院	
	29	03031171	直播营销	B	3	54	30	24		4			54			财经商贸学院	
	30	03031162	网络营销技术	B	3	54	34	20		4			54			财经商贸学院	
	31	03031105	★商务数据分析	B	3	54	30	24		4			54			财经商贸学院	
	32	03031085	客户服务管理	B	3	54	40	14			4		54			财经商贸学院	
	33	03031047	网络营销实务	B	3	54	30	24		5				54		财经商贸学院	
	34	03161010	顶岗实习 (电子商务)	B	16	480			24W		5				480	财经商贸学院	
35	03031092	跨境电商实务	B	3	54	40	14			5			54		财经商贸学院		
36	03081006	毕业设计 (电子商务)	B	8	240			8W		6				240	财经商贸学院		
小计					74	1632	556	356	720	占总学时的:						65.65%	
专业选修课	37	03031108	交流与沟通技巧	X	3	54	30	24		3		54				财经商贸学院	
		03031024	商务谈判与推销技巧	X	3	54	40	14		3		54				财经商贸学院	
	38	03031107	新媒体营销	X	3	54	30	24		4			54			财经商贸学院	
		03031172	短视频拍摄与剪辑	X	3	54	30	24		4			54			财经商贸学院	
小计					6	108	65	43	0	占总学时的:						4.34%	
素质拓展教育					6					至少取得6学分						学生处	
合计					128	2486	1183	547	996	开课门数	13	10	8	6	4	1	
必修学分: 110		选修学分: 12		素质拓展学分: 6				理论学时: 实践学时= 1183.0/1303.0= 1/1.1									

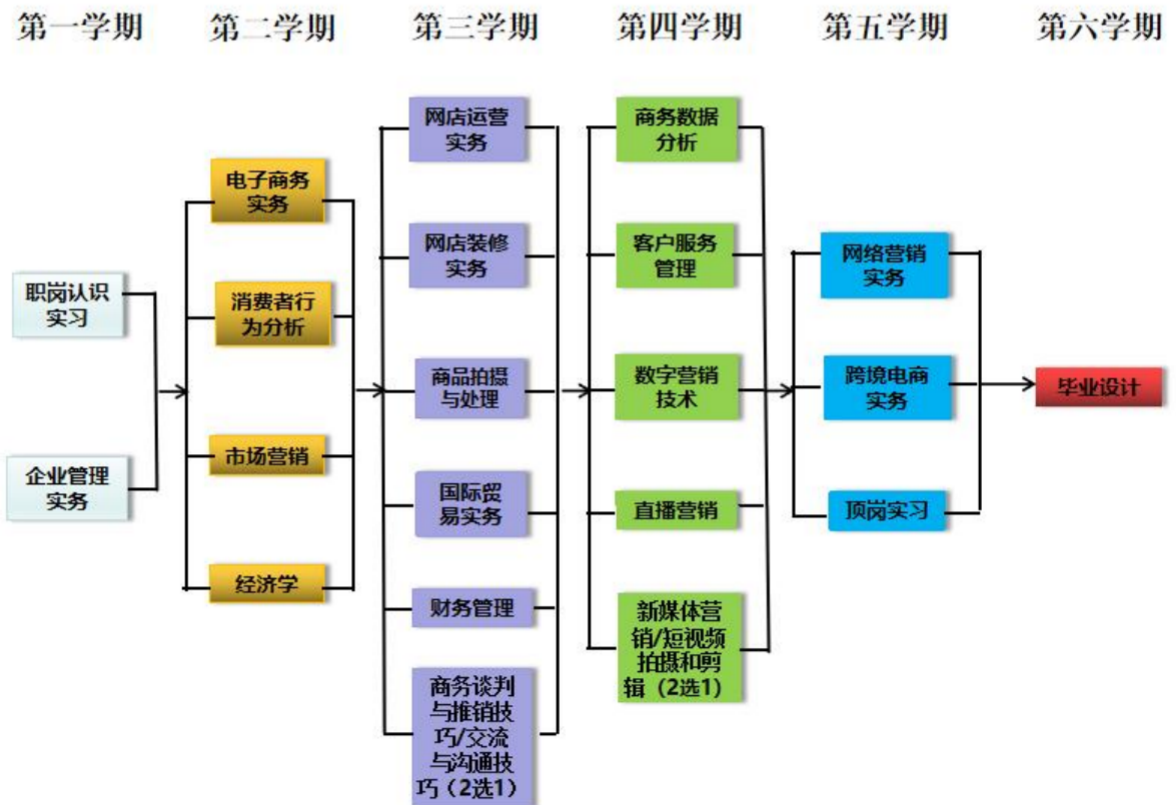


(二) 分学期时间安排表

项目	课内教学周					集中实践教学周		入学教育 毕业教育	考试周	合计(周)	
	周数	学分	理论教学学时	实践教学学时	周平均学时数	周数	学分			周数	学分
一	14	22	280	104	27	3	3	0	1	19	25
二	18	27	346	128	26				1	19	27
三	18	22	256	136	22				1	19	22
四	18	17	196	106	17				1	19	17
五	10	7	110	38	15	24	16		1		23
六	-	-	-	-	-	8	8				8
	素质拓展										6
总计	78	95	1224	512	-	35	27	0	5		128

特别说明：第一学期按照14周计；公共选修课96个学时6个学分，平均计入第二、三、四学期；形势与政策40个学时1个学分全部计入第五学期。

(三) 专业(技能)课程地图



八、实施保障

(一) 师资队伍

1、专兼职教师数量与结构



专业拥有专任教师 15 人，专职教师 10 人，兼职教师 5 人，其中教授 2 人，副教授 5 人，讲师 8 人，硕士 7 人。

专兼职教师数量与结构

教学团队共 15 人，其中专职教师 10 人，兼职教师 5 人，兼职教师比例 33%，师生比 1:12，“双师素质”教师 14 人，双师比例 93.3%			
职称结构	教授	副教授（高级工程师）	讲师（助教）
	2（14%）	5（33%）	8（53%）
学历结构	博士	硕士	本科
	0（0%）	7（47%）	8（53%）

2、专兼职教师素质能力要求

专兼职教师素质能力要求

教师类型	素质能力要求
专任教师	具备强烈的职业道德素质，具有较强的实际操作能力，工程实践能力，具有一定的科研攻关能力。
兼职教师	具备良好思想政治素质和职业道德，在行业内具有较高的专业素养和技能水平

（二）教学设施

1、教室要求

教学要求在理论实践一体化教室（多媒体教室）完成，以实现“教、学、做”合一，要求实验室具备各类移动设备并能安装软件运行环境，提供快速运行软件环境，还要求安装多媒体教学软件，方便下发教学任务和收集学生课堂实践任务。同时，成立学习小组，实践课堂讨论、时间和课外的拓展学习。

2. 校内实训室基本要求

根据软件技术专业课程设置，按课程实践教学内容，配置相应的实践教学条件。按实践教学班人数不高于 50 人/班建设实践教学条件。根据情况，可实施分组教学。

电子商务技术专业实训室要求

实训教学类别	实训场所名称	实训场所面积（m ² ）	功能	
			主要实训项目	对应的主要课程
专业基础技能实训	电子商务综合实训室	90	1.商务基础认知实践 2.商务数据分析实训 3.电子商务竞赛平台实践	1.电子商务实务 2.商务数据分析 3.市场营销 4.职岗认识实习 5.市场调研与分析 6.电子商务法律法规 7.消费者行为分析



实训教学类别	实训场所名称	实训场所面积 (m ²)	功能	
			主要实训项目	对应的主要课程
专业核心技能实训	网店运营实训室	90	1.1+X 网店运营推广证书训练(考证) 2.网店运营推广实战实训 4.电子商务技能综合实训	1.网店运营实务 2.网店推广实务 3.网络营销 4.客户服务管理 5.电子商务物流
	商品拍摄与处理实训室	90	1.电子商务商品拍摄实训 2.电商美工实训 3.新媒体运营实训	1.网店装修实务 2.商品拍摄与处理 3.新媒体运营 4.短视频拍摄与处理 5.数字营销技术
专业拓展技能实训	电子商务应用技术推广中心 (☆可选)	90	1.电商创业项目开发实训 2.电商项目推广实训 3.跨境电商实训	1.电商创业 2.电子商务谈判 3.跨境电商实务

3. 校外实训室基本要求

能够提供开展软件技术专业相关实习实训活动，实习设施齐备，实训岗位实训指导教师确定，实习管理及实施规章制度齐全。建立与本专业紧密联系的校外实习基地数量或规模，能够满足专业学生校外实习实训需求。

(三) 教学资源

1. 教材选用基本要求

按照国家规定选用高等职业院校规划教材中的优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校应建立由专业教师、行业专家和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。

2. 图书文献配备基本要求 图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：软件技术政策法规、有关职业标准，有关软件技术的实务案例类图书和两种以上软件技术专业学术期刊。

3. 数字教学资源配置基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

(四) 教学方法

1. 引入“慕课”和“翻转课堂”的教学手段

建成“云端+移动端”课程体系，形成“慕课+翻转课堂”的课程教学模式。翻转课堂的实施使得师生角色互换，教师成为学生学习的指导者与帮助者；使得教学目标更加注重过程、方法以及情感、态度与价值观。翻转课堂更多地采用讨论法与探究法，



这些方法针对特定问题，刺激学生思考与交流，使学生获得多元化的思维空间，从而培养其情感、态度与价值观。而慕课实现了包括学习进度管理、在线交流答疑、作业批改等覆盖教学全过程的新型在线教育，教学互动性强，将极大地促进师生间的互动教学以及生生间的互动协同学习。

2.通过“赛教结合”和“工学结合”的教学方式

职业技能大赛开创性地把高校、学生、企业、互联网商务平台进行充分整合，把企业的真实商务问题作为比赛题目，鼓励大学生主动学习，广泛参与和应用软件工具来解决企业问题。以竞赛为契机，有计划、系统地组织学生参赛，“以赛促教、以赛促学 以学促赛、以赛促训”，带动 IT 人才培养“工学结合”教学环节的开展。

3.推行有效课堂，提高课堂教学质量

制定和完善有效课堂标准，推行专业群各专业核心课程有效课堂试点，并逐步推进专业群其它课程有效课堂认证。有效课堂的实施过程中，课堂设计富于变化，能激发学生的学习兴趣 and 积极性；能关注差异，精心设计师生互动，课堂节奏连贯紧凑，课后教学反思及时有效。

（五）学习评价

1. 考核方式：

理论与实践一体化评价。本专业大部分课程考核采用过程考核和目标考核相结合的评价方法，过程考核主要在教学过程中对学生的学习态度、操作能力、课堂讨论、作业等情况进行的评价；目标考核是在课程结束时，对学生在知识和技能的整体掌握情况的评价。以公平地评价学生学习的效果。也使学生更注重学习过程，提高了学生学习兴趣。

2. 考核比例及要求：

（1）平时成绩占 20%。主要包括对课堂提问、讨论、作业及单项实训等情况进行评价计分；

（2）综合实训占 10%。采用学生自评、学生互评、教师评价方式对学生进行评价，学生提交实训报告，其中包括学生自评成绩、实训小组评定成绩，教师给出综合成绩。

（3）期末考试成绩占 70%。采用闭卷形式，建试题库，从中抽取，并结合从业资格考试内容进行笔试。

（六）质量管理

教学管理是在主管院长的领导下，实行学院、分院（系）两级负责，学院是教学管理的主体力量，主要通过以下形式进行：

1.建立教学管理组织协调系统，专业教研室配合教务处、各分院（系）对日常课堂教学及教学建设工作进行管理和监控，及时解决教学中出现的问题。

2.学院、分院（系）两级督学系统，聘请有丰富教学经验和教学管理经验的老教师与其他教学管理人员组成校院两级科学小组，实现“督教、督学、督管”。



3.分院（系）同行教师评价系统，由分院（系）进行主讲教师的聘任，教师试讲和教学效果评价工作。

4.学生信息员系统，聘任学生担任本专业的教学质量监督言息员，及时掌握专业的教学信息，对教学中存在的问题及时向分院（系）、学院进行反馈。

5.教师—学生双向课堂教学效果反馈系统，每天组织学生填写《课堂教学反馈》小程序，对所有上课教师的教学效果进行反馈。同时，教师每学期应至少填写一次《课堂教学信息卡》，将课堂教学过程出现的问题（如学生的学习效果、学习风气、教学条件、教学设备的使用情况）反馈给学院督导。

6.网络教务反馈系统，通过网络获取教学信息。

为了达到全面控制教学过程、提高教学质量的目的，进行课堂教学检查时，各类检查人员应填写相应的评估表和反馈表，及时对评估表和反馈表进行统计处理，将结果反馈给教师所在的教研室，并以适当的方式反馈给教师。每学期以分院（系）为单位，综合各种渠道的检查结果和反馈结果，采取先定量后定性的办法，对所有任课教师的教学效果和质量进行评价。评价结果经分院（系）审核后，将结果存入教师教学工作档案，作为教师晋职、评优的重要依据。每学期，学院教务处对教学质量方面存在的共性问题采取简报、总结等形式，对存在的个性问题采取座谈会、个别交流、文字材料等形式，以随时总结经验，改进教学。

九、毕业要求

毕业前至少取得 134 学分。（其中公选课学分不低于 6 学分，素质拓展学分不低于 6 学分）。且要求获得以下职业技能证书的至少一项：

- 1.教育部：“网店运营推广 1+X”证书 中级
- 2.教育部：“数字营销技术 1+X”证书 中级

十、持续发展建议

1.专升本

本专业专升本考试科目：大学英语、计算机基础、大学语文

2.专本衔接

本专业专本衔接的本科专业有：电子商务、市场营销、物流管理等。