

2023 级三年制网络营销与直播电商专业人才培养方案

一、专业名称及代码

网络营销与直播电商 (530704)

二、入学要求

中等职业学校毕业、普通高级中学毕业

三、基本修业年限

三年

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
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)、商务服务业(72)	市场营销专业人员(2-06-07-02)、商务策划专业人员(2-06-07-03)、品牌专业人员(2-06-07-04)、电子商务师(4-01-02-02)、互联网营销师(4-01-02-07)、客户服务管理员(4-07-09-02)	渠道销售主管、直播销售员、直播运营主管、新媒体运营主管、客户主管、渠道推广主管、市场策划主管	直播电商职业技能等级证书(中级)、网店运营推广证书(中级)、电子商务师、全媒体运营师

五、培养目标

本专业培养能够践行社会主义核心价值观，德智体美劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、科学素养、职业道德和创新意识，具备精益求精的工匠精神，较强的就业创业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，面向互联网和相关服务、批发业、零售业、商务服务业企业的网络营销与直播策划主管、网络销售主管、数字化运营主管、新媒体推广主管等职业，能够从事渠道拓展运营维护、市场策划、产品策划、广告投放、直播策划执行、粉丝引导转化、内容策划推广、新媒体运营、数据分析、客户开发与管理等工作的高素质技能人才。

六、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：

1.素质

（1）坚定拥护中国共产党领导和中国特色社会主义制度，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，践行社会主义核心价值观，具有坚定的理想信念、深厚的爱国情感和中华民族自豪感；

（2）能够熟练掌握与本专业从事职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握环境保护、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解相关产业文化，遵守职业道德准则和行为规范，具备社会责任感和担当精神；

（3）培育劳模精神、劳动精神、工匠精神，弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代精神，热爱劳动人民，珍惜劳动成果，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养、劳动技能。

2.知识

（1）掌握基本身体运动知识和至少1项体育运动技能，养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯；具备一定的心理调适能力；

（2）掌握必备的美育知识，具有一定的文化修养、审美能力、形象设计能力，形成至少1项艺术特长或爱好；

（3）掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的大学语文、大学英语、高等数学、应用文写作、信息技术、艺术、职业发展与就业指导、创新创业教育、职业素养、商业文化、办公软件高级应用、人工智能基础等文化基础知识，具有良好的科学素养与人文素养，具备职业生涯规划能力；

（4）掌握市场营销学、零售学、商品基础、电子商务基础、素材拍摄与编辑、商务数据分析与应用、财税基础等方面的专业基础理论知识，具有较强的整合知识和综合运用知识的能力。

3.能力

（1）具有良好的语言表达能力、文字表达能力、沟通合作能力，具有较强的集体意识和团队合作意识，学习一门外语并结合本专业加以运用；

（2）具有渠道开拓与运维的能力，能够完成销售渠道拓展、渠道运营策划、渠道绩效管理、销售渠道维护、渠道评估与改进等工作；

（3）具有直播营销的能力，能够完成选品分析、直播策划、产品讲解、直播脚本设计、主播人设搭建、粉丝引导转化、直播复盘等工作；

（4）具有内容策划与编辑和市场策划的能力，能够完成市场调研、内容编辑制作推广、效果监测与评估等工作；能够完成行业定位分析、产品、渠道、销售策略、营销活动等的策划与评估分析等工作；

（5）具有直播和新媒体运营的能力，能够完成直播间运营策划、引流、成本控制、过程监测与调整、直播风险把控等工作；能够进行新媒体市场调研、运营策划、推广平台、社群运营、活动策划、运营效果监测等工作；

（6）具有客户服务与管理能力，能够完成客户服务标准制定、客户调研与数据获取、客户关系维护与管理、突发危机事件处理、客户服务绩效管理、客户开发与转化、服务机构合作等工作；

（7）具有网络推广能力，能够完成广告投放、人群画像分析渠道选择、结果分析、数据跟踪、推广预算等工作；

（8）具有适应电子商务产业数字化发展需求的基本数字技能，掌握信息技术基础知识、专业信息技术能力，基本掌握网络营销和直播电商领域数字化技能；

（9）具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力，具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力，具有较强自主学习能力、批判性思维、创新思维和创造能力。

七、工作任务与职业能力分析

工作领域	典型工作任务	职业能力	学习领域课程名称
渠道销售主管	营销渠道运维	渠道运维能力	营销渠道运维
直播销售员	直播销售	直播销售能力	直播销售
直播运营主管	直播运营	直播运营能力	直播运营
新媒体运营主管	新媒体运营	新媒体运营能力	新媒体运营
客户主管	客户服务与管理	客户服务能力	客户服务与管理
渠道推广主管	网络推广	网络推广能力	网络推广
市场策划主管	市场策划	市场策划能力	市场策划

八、课程设置

学校课程设置应结合实际，落实课程思政，推进全员、全过程、全方位育人，实现思想政治教育与技术技能培养的有机统一；应注重理论与实践一体化教学，结合实际，开设安全教育、社会责任、绿色环保、新一代信息技术、数字经济、现代管理等方面拓展课程或专业讲座（活动），并将有关内容融入专业课程教学中；将创新创业教育融入专业课程教学和相关实践性教学；自主开设其他特色课程；组织开展德育活动、志愿服务活动和其他实践活动。

（一）课程结构

课程结构包括公共基础课程和专业课程。专业课程包括专业基础课程、专业核心课程、专业拓展课程和专业集中实践。公共基础课程由思政教学部和公共教

学部确定，专业课程由各专业确定，专业群中的各专业应统筹考虑专业课程的设置，专业集中实践必须包括毕业设计（论文）和岗位实习。

（二）公共基础课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求
1	思想道德与法治	围绕立德树人，以理想信念教育和爱国主义教育为重点，以思想道德建设为基础，以大学生全面发展为目标，帮助大学生树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观，提高大学生思想、政治、道德、法律素质，培养德智体美劳全面发展的社会主义合格建设者和可靠接班人。	树立科学的世界观、人生观、价值观；确立理想信念，进行科学的人生规划；道德理论及学习生活工作中应该遵循的职业道德、家庭道德、社会公德，加强个人道德修养的方法；我国法律体系、公民的基本法律义务及权利、法治观念及法律思维。 以教育部统一教材为基础，理论联系实践，线上线下相结合，观照党和国家社会主义现代化事业及国际国内大事，培养学生具社会主义道德观、法治观、政治意识、民族精神和社会责任感。
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	坚定学生的道路自信、理论自信、制度自信、文化自信；培养学生的理论思维、问题意识、自主意识、系统思维；培养学生的史历史主动精神，把握历史规律、增强历史自信；培养学生的团队协作意识、民主法治意识和改革创新意识。	学生深刻领会党在马克思主义中国化进程中形成的理论成果的深刻内涵和精神实质，完整把握马克思主义基本原理、基本观点和基本知识，对马克思主义基本原理与中国具体实际相结合、与中华优秀传统文化相结合形成的理论成果作为一脉相承的整体统一把握。 以教育部统一教材为基础，结合学习通等线上资源，做好理论与实践相结合。

3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	<p>引导大学生深刻认识习近平新时代中国特色社会主义思想的时代意义、理论意义、实践意义、世界意义，深刻理解这一思想的核心要义、精神实质、丰富内涵和实践要求，深刻把握贯穿这一思想的马克思主义立场观点方法，深刻掌握这一思想的理论逻辑、历史逻辑、实践逻辑，增进政治认同、思想认同、情感认同，切实做到学思用贯通、知信行统一。</p>	<p>围绕习近平新时代中国特色社会主义思想的核心内容展开系统学习和理论阐释。</p> <p>本课程教学直面当代大学生投身伟大时代的成长需求、认识和把握现实问题与发展规律的问题需求、不断追求政治进步的理论需求，力求提供对党和国家长期坚持的指导思想的系统解读。</p>
4	形势与政策	<p>帮助学生开阔视野，及时了解和正确对待国内外重大时事，使大学生在改革开放环境下有坚定的立场，较强的分析能力和适应能力。</p>	<p>党和国家的各项政策；国内外形势与发展动态、重要会议精神学习。在线学习资源和教育部课程教学要点相结合。</p>
5	“四史”教育	<p>引导大学生树立正确的国家观、历史观、民族观、文化观、宗教观，能正确辨别历史是非曲直，能进行自主调查学习；提高思想认识和政治站位，传承红色基因，树立远大志向，在弄懂学通中实现学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行，为中华民族伟大复兴贡献自己的青春力量。</p>	<p>包括党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史。“四史”内容各有侧重，但整体讲的是中国共产党为人民谋幸福、为民族谋复兴、为世界谋大同的实践史，中国共产党的领导是“四史”的主线。</p> <p>本课程教学采取线上学习模式，考核方式为期末大作业。</p>

6	军事理论	<p>通过课程学习使学生掌握军事理论基本知识，增强国防观念和国家安全意识，强化爱国主义精神和军魂意识，自觉履行公民国防权利和义务，促进综合素质提高，为中国人民解放军培养合格后备兵员和预备役军官打下坚实基础。</p>	<p>讲授中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备等。</p> <p>课程教学要遵循基本的教学规律，按照备课、试讲、授课、总结等基本环节实施规范化教学，要准确把握军事理论课程的知识性、思想性和综合性，将认知、能力、情感等教学内容有机整合，以学生为中心，系统优化教学设计；教学要紧密联系国际国内形势的变化和世界新军事变革的进展，把握大学生思想状况，探索符合教育教学规律和大学生思想特点的教学方法，重视发挥多媒体和网络等信息技术在教学中的运用，增强课堂教学的吸引力和感染力。</p>
7	军事技能	<p>让学生了解掌握军事基础知识和基本军事技能，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。</p>	<p>共同条令教育与训练、分队的队列动作、轻武器射击与战术训练、格斗基础、战场医疗救护、核生化防护、战备规定、紧急集合、行军拉练。</p> <p>军事技能训练时间为 2-3 周，实际训练时间不得少于 14 天 112 学时。在组织军事技能训练时，要以中国人民解放军的条令条例为依据，严格训练，严格要求，培养学生良好的军事素质。</p>
8	劳动教育	<p>通过课程的学习使学生掌握一定的劳动知识，学会劳动工具的使用，树立正确的劳动观念、具有必备的劳动能力、具有积极的劳动精神、养成良好的劳动习惯和品质，从而热爱劳动，愿意劳动，为后续职业发展奠定基础。</p>	<p>马克思主义劳动观、习近平总书记关于劳动教育的重要论述、劳动品质、劳动安全、劳动精神、劳模精神、工匠精神、劳动法规、劳动素养、职业劳动、日常生活劳动实践、生产劳动实践、服务性劳动实践等。</p> <p>课程授课采取线上线下相结合的方式进行，线上主要学习劳动理论知识，使学生热爱劳动、尊重劳动者和劳动成果，线下教学围绕三种类型的劳动以项目化、清单式的方式开展丰富多彩的劳动实践活动，以劳动教育实践指导手册作为考核依据。课堂实践教学引导学生动手、流流汗，摒除不想劳动不愿劳动的坏习惯。实践充分利用校内外劳动实践基地，服务学校周边的社区、农林场、企事业单位。</p>

9	职业发展与就业指导	<p>通过课程的学习使学生掌握自我探索和生涯决策的技能、掌握求职技巧及心理调试技能，掌握沟通、时间管理等技能；树立职业生涯发展的自主意识，以正确的人生观、价值观、道德观和行为规范参与求职择业活动，增强适应社会的能力和参与社会竞争能力，为实现从学生人到职业人的转变做好充分准备。</p>	<p>认识职业与专业、职业生涯规划方法与技巧、制作职业生涯规划书、大学生就业形式与政策、自荐材料的制作方法与技巧、面试与笔试的方法技巧、职场礼仪、制作个人求职简历等。</p> <p>课堂教学采用讲授与课堂讨论方式进行，根据不同学期段，分别考核学生生涯规划书和个人求职简历的制作；根据学生专业的不同，设置不同的教学思路，结合案例及各专业特点为学生提供个性化、专业化的生涯发展与就业指导。</p>
10	创新创业基础	<p>通过课程的学习使学生掌握开展创新创业活动所需要的基本知识；学会整合创新创业资源、设计创新创业计划，具有创办和管理企业的综合能力；学生能够识别创新创业机会、防范创新创业风险、具有适时采取行动的创新创业能力，能够制定创新创业商业计划书。</p>	<p>创新意识和创新精神、创新思维与创新方法、创业环境分析、创业与创业者、创业机会与创业模式、整合创业资源、组建创业团队、制定创业计划、创业实践等。</p> <p>课程坚持面向全体、注重引导、结合专业、强化实践的原则，遵循教育教学规律，坚持理论讲授与案例分析相结合、理论学习与角色体验相结合、经验传授与创业实践相结合，把知识传授、思想碰撞和实践体验有机统一起来，调动学生学习的积极性、主动性和创造性，不断提高教学质量和服务水平。教学采用案例分析、探究式教学方式调动学生学习的积极性。</p>
11	国家安全教育	<p>通过课程的学习使学生掌握国家安全的基本知识，增强总体国家安全观意识，自觉守牢总体国家安全底线，能够将国家安全意识转化为自觉行动，强化责任担当；以高度的主人翁精神，做日常学习与生活的有心人，始终将维护国家安全作为新时代青年人履行的社会责任。</p>	<p>总体国家安全观、政治安全、国土安全、军事安全、经济安全、文化安全、社会安全、科技安全、网络安全、生态安全、资源安全、核安全、海外利益安全以及太空、深海、极地、生物等不断拓展的新型领域安全。</p> <p>课程教学严格按照《关于加强大中小学国家安全教育的实施意见》开展，采取线上线下混合式教学模式。线下教学紧密结合每年4.15全民国家安全教育日开展丰富多彩的活动；课堂教学充分利用多种教学资源，将真实案例与知识学习有机融合，增强育人效果。</p>

12	体育	促进学生身体素质、运动技能的全面提升，引导学生养成健康、积极、向上的生活方式和锻炼习惯。	体育与健康知识、身体素质、运动技能。 基本掌握 2 项运动技能，能够将运动项目及力量、速度、耐力、柔韧等素质练习方法熟练运用于运动健身实践。
13	大学生心理健康教育	培养具备正确的心理健康观念，较强的心理健康意识，积极的人生态度和健全人格，良好的心理状态和较强心理素质的社会主义建设者和接班人。	环境适应、自我认知、人格发展、学习心理、情绪管理、人际交往、恋爱心理、挫折应对、生命教育等方面的心理健康知识和心理调适方法。 教师须安排不低于 8 学时的实践学时。
14	公共选修课	拓展和优化学生的知识结构，使他们具备主动学习、终生学习的意识，提升综合素质，促进他们的全面发展和个性化发展。 引导学生树立正确的审美观念、陶冶高尚的道德情操、培育深厚的民族情感、激发想象力和创新意识，培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。	公共选修课：人文类通识教育和实践类拓展教育。 公共艺术课：艺术导论、戏剧鉴赏、戏曲鉴赏、影视鉴赏、音乐鉴赏、舞蹈鉴赏、美术鉴赏、书法鉴赏等方面的艺术素养和鉴赏能力。 学生须在 8 门公共艺术课（第一类）中任选一门学习，在除了上述 8 门公共艺术课以外的其它课程（第二类）中再任选 1 门学习。两类课程之间不可互相替代。

15	大学英语 1	<p>具备必要的英语听、说、读、看、写、译技能，获得多元文化知识，理解文化内涵，能够辨析语言和文化中的具体现象，掌握常用应用文写作规则和方法。</p> <p>能够理解和表达口头和书面话语的意义，有效完成日常生活和职场情境中的沟通任务，辨别中英两种语言思维方式的异同，运用恰当的英语学习策略，运用英语进行终身学习。</p> <p>能用英语传播中华优秀文化，践行爱国、敬业、诚信、友善等价值观，锤炼公正评价、善于探究等思维品格。</p>	<p>课程内容包括校园生活、社会交流和环境变迁等主题；在已有基础上累计掌握 2000-2300 个英语词汇，包括日常生活和职场情境的常见词汇；涵盖日常生活和职场情境中的各种典型语篇；涵盖科技、职场文化和企业文化等中外优秀文化知识，培养学生用英语讲述中国故事的意识和能力；在职场中运用英语进行有效沟通的听、读、看等理解技能，说、写、译等表达技能和对话、讨论等互动技能；提高语言学习效果的自主学习方法和语言学习策略等。</p> <p>坚持立德树人，发挥英语课程的育人功能，引导学生形成正确的世界观、人生观、价值观；</p> <p>落实核心素养，贯穿英语课程教学全过程，有效促进学业目标的达成；</p> <p>突出职业特色，加强语言实践应用能力培养，加深学生对职业理念、职业责任和职业使命的认识与理解；</p> <p>提升信息素养，探索信息化背景下教与学方式的转变，注重现代信息技术在英语教学中的应用；</p> <p>尊重个体差异，促进学生全面与个性化发展，构建适合学生个性化学习和自主学习的教学模式。</p>
----	-----------	--	--

16	大学英语 2	<p>具备必要的英语听、说、读、看、写、译技能，获得多元文化知识，理解文化内涵，能够辨析语言和文化中的具体现象，掌握常用应用文写作规则和方法。</p> <p>能够理解和表达口头和书面话语的意义，有效完成日常生活和职场情境中的沟通任务，辨别中英两种语言思维方式的异同，运用恰当的英语学习策略，运用英语进行终身学习。</p> <p>能用英语传播中华优秀文化，践行爱国、敬业、诚信、友善等价值观，锤炼公正评价、善于探究等思维品格。</p>	<p>课程内容包括职业提升、社会发展和环境关注等专题；在已有基础上累计掌握 2300-2600 个英语词汇，包括日常生活和职场情境的常见词汇；涵盖日常生活和职场情境中的各种典型语篇；涵盖科技、职场文化和企业文化等中外优秀文化知识，培养学生用英语讲述中国故事的意识和能力；在职场中运用英语进行有效沟通的听、读、看等理解技能，说、写、译等表达技能和对话、讨论等互动技能；提高语言学习效果的自主学习方法和语言学习策略等。</p> <p>坚持立德树人，发挥英语课程的育人功能，引导学生形成正确的世界观、人生观、价值观；</p> <p>落实核心素养，贯穿英语课程教学全过程，有效促进学业目标的达成；</p> <p>突出职业特色，加强语言实践应用能力培养，加深学生对职业理念、职业责任和职业使命的认识与理解；</p> <p>提升信息素养，探索信息化背景下教与学方式的转变，注重现代信息技术在英语教学中的应用；</p> <p>尊重个体差异，促进学生全面与个性化发展，构建适合学生个性化学习和自主学习的教学模式。</p>
17	信息技术 基础（上）	<p>全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，满足国家信息化发展战略对人才培养的要求，围绕高等职业教育专科各专业对信息技术学科核心素养的培养需求，吸纳信息技术领域的前沿技术，通过理实一体化教学，提升学生应用信息技术解决问题的综合能力，使学生成为德智体美劳全面发展的高素质技术技能人才。</p>	<p>培养计算机基本操作能力，主要包括“认识信息社会”、“使用计算机及相关设备”、“网络交流与获取信息”和“处理与表达信息”四个模块，重点是对 office2016 基本操作的掌握。</p> <p>课程基于教材、中国大学 MOOC、超星学习通、单机版练习系统等平台和资源，采用线上线下混合式教学模式，构建了泛在学习空间，实现无缝学习；课程理论部分通过大学 MOOC 完成学习；实践操作部分才采用课堂教学。</p>

18	信息技术基础（下）	<p>全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，满足国家信息化发展战略对人才培养的要求，围绕高等职业教育专科各专业对信息技术学科核心素养的培养需求，吸纳信息技术领域的前沿技术，通过理实一体化教学，提升学生应用信息技术解决问题的综合能力，使学生成为德智体美劳全面发展的高素质技术技能人才。</p>	<p>本课程整体由基础模块和拓展模块两个部分构成。基础模块是必修内容，是提升其信息素养的基础，包含：Word2016、Excel2016和PowerPoint2016高阶应用三部分内容，共计18个项目。拓展模块是选修内容，是学生深化对信息技术的理解，拓展其职业能力的基础，主要包含远程协作办公应用，并以《科技兴国》主题的形式介绍了新一代信息技术。</p> <p>课程基于教材、中国大学MOOC、超星学习通、单机版练习系统等平台和资源，采用线上线下混合式教学模式，构建了泛在学习空间，实现无缝学习；课程理论部分通过大学MOOC完成学习；实践操作部分才采用课堂教学。</p>
----	-----------	--	---

（三）专业基础课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求
1	☆管理学基础与应用	<p>具备诚实友善、爱国敬业、系统思考、善于沟通、勇于进取、开拓创新、合作共赢意识等基本素质。掌握古今中外管理思想的发展、管理的基本原理与方法、管理的计划、组织、领导、控制等职能的基本内涵、要求及方法；能初步学会制定计划、能初步分析组织结构与职权关系、能初步学会激励、协调与沟通、能初步对一项管理活动进行控制与信息处理。</p>	<p>1. 管理与管理学 2. 管理思想与管理理论的发展 3. 管理的基本原理及应用、决策、计划、组织、人员配备、领导、激励、沟通与协调、控制</p>
2	☆经济学基础与应用	<p>基本掌握经济学的基本概念、基本思想、基本分析方法和基本理论，明确经济学的总体内容、主要结论和应用条件，使学生对经济学的基本问题和基本观点有比较全面的认识，能够建立起经济学的基本思维框架，正确领会和理解经济运行的逻辑关系和基本规律，能够对经济问题和经济现象进行简单分析，具备初步分析能力。</p>	<p>1. 走进经济学 2. 消费经济学 3. 管理经济学 4. 营销经济学 5. 民生经济学 6. 生活经济学</p>
3	☆大数据基础与应用	<p>培养学生操作和使用Excel和DEEP软件进行数据分析的能力，学会使用Excel及</p>	<p>1. 认识大数据 2. 认识数据分析工具</p>

		DEEP 解决实际工作情境中的信息与数据处理的能力, 从而提升学生的办公能力与效率, 提高学生的综合职业能力, 为进一步学习专业课程打下基础。	—EXCEL 及 DEEP 工具 3. EXCEL 进行数据可视化分析 4. DEEP 数据可视化分析
4	☆跨境电子商务基础	培养学生理解跨境电子商务的基本概念、特征及与传统外贸、国内电子商务的区别, 了解国家发展跨境电子商务的相关政策, 熟悉主流的跨境电子商务平台的相关规则和跨境电子商务操作基本工作流程, 具备选择跨境电子商务平台从事运营的相关能力, 为今后进一步学习其他专业课程打下基础。	1. 认识电子商务 2. 跨境电子商务概述 3. 跨境电子商务 B2B 平台认知 4. 跨境电子商务 B2C 平台认知 5. 跨境电子商务业务流程认知
5	☆经济数学基础	正确认识课程的性质、任务及其研究对象, 全面了解课程的体系、结构, 对经济数学基础有整体的认识; 能掌握学科的基本概念、基本原理和基本分析方法。	1. 函数 2. 极限与连续 3. 导数与微分 4. 导数的应用 5. 不定积分 6. 定积分及其应用
6	☆经济法基础	培养学生掌握必要的经济法律知识; 建立合理的知识结构, 加强对我国现行的经济法律法规的认识和理解; 培养学生具备初步具有运用自己掌握的法律知识明辨、分析、处理经济活动中有关法律问题的能力; 培养学生树立法治意识、诚信品质, 形成契约理念和理性素养, 为学生将来生活、创业、依法胜任财经商贸类工作岗位奠定基础。	1. 生活中的经济法 2. 职场中的经济法 3. 创业中的经济法 备注: 职场中的经济法结合各专业特点各有侧重。
7	选品与采购	通过本课程学习, 学生对商品有一定认知, 了解商品养护相关知识, 熟悉移动端商品种类划分, 掌握选品及采购基本技能与技巧。	1. 商品基本认知 2. 商品养护 3. 移动端商品种类划分 4. 移动端商品选品 5. 移动端商品采购
8	营销理论与实务	通过本课程学习, 学生会做市场调查和研究, 能够对市场进行细分, 结合企业现状及内外环境选择合适的目标市场并进行恰	1. 市场营销导论 2. 市场营销环境 3. 市场营销调研

		当的市场定位；能够制定并执行企业的产品策略、价格策略、渠道策略及促销策略；能够贯彻并执行企业的经营战略；融媒体时代下，能够将传统促销媒体和新媒体结合运用；掌握一定的客户服务技巧和策略，妥善处理和解答消费者异议。	4. 消费者市场购买行为 5. 目标市场营销战略 6. 市场竞争战略 7. 产品策略 8. 价格策略 9. 分销策略 10. 促销组合 11. 营销组织和控制
9	商务数据分析与应用	针对不同商务场景下产生的大数据，如直播数据、财务数据、物流数据等，利用 DEEP 大数据平台进行数据的采集、加工、分析挖掘及形成数据分析报告来支撑业务决策。培养学生掌握大数据全链路设计的工作流程方法，使学生基本具备独立完成一项简单的大数据项目的能力。	1. 认识大数据和商务数据 2. 认识 DEEP 大数据工具 3. 掌握数据源、数据汇集、数据加工、数据分析挖掘和数据可视化的基础理论知识 4. 掌握开发大数据全链路工作流程的方法

(四) 专业核心课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求
1	市场策划	掌握市场策划的流程和方法；能够分析行业定位，选择目标市场；设计分销渠道和营销活动；制定产品策略、品牌策略、价格策略、广告策略；能够跟踪市场策划的实施，评估效果。	1.掌握市场策划的流程和方法。 2.能够分析行业定位，选择目标市场。 3.设计分销渠道和营销活动。 4.制定产品策略、品牌策略、价格策略、广告策略。 5.跟踪市场策划的实施，评估效果。
2	新媒体运营	掌握新媒体调研、渠道选择、运营推广、社群运营等方法和技巧；能够制订新媒体运营方案及推广计划；选择推广平台，策划运营活动并实施；运营用户社群；对接、跟进商务合作项目；运营效果监测及方案优化。	1.掌握新媒体调研、渠道选择、运营推广、社群运营等方法和技巧。 2.能够制订新媒体运营方案及推广计划。 3.选择推广平台，策划运营活动并实施。 4.运营用户社群。 5.对接、跟进商务合作项目。

			6.运营效果监测及方案优化。
3	直播销售	掌握直播平台规则以及引流、数据分析的流程和技巧。能够搭建主播人设、精准选品、设计产品组合、撰写直播脚本。	1.掌握直播销售、产品讲解、脚本设计、粉丝转化的方法和技巧。 2.能够搭建主播人设；精准选品，设计产品组合；撰写直播脚本。 3.提升销售转化率。 4.数据分析及优化直播。
4	直播运营	掌握直播平台规则以及运营、选品、脚本策划、引流、数据分析的流程和技巧；能够策划直播主题并搭建直播间；能够制定直播方案，动态调整直播内容；能够建立直播风险预案；能够分析直播数据并优化总结。	1.掌握直播平台规则以及运营、选品、脚本策划、引流、数据分析的流程和技巧。 2.能够策划直播主题并搭建直播间。 3.制定直播方案，动态调整直播内容。 4.建立直播风险预案。 5.分析直播数据并优化总结直播间运营策划、直播间流量引入、直播成本控制、直播过程监测与调整、直播风险把控、供应链协调、人员分配、直播全程数据 分析与优化，使用直播相关设备、直播数据分析工具、办公软件、计算机等完成工作。
5	网络推广	能够进行网络市场调研、网络零售平台营销、企业官方品牌营销、网络广告运营、搜索引擎营销、网络口碑营销、网络营销策划与效果评估。	1.掌握网络推广平台投放特点、流量算法、竞价方法和收费模式等。 2.能够绘制目标人群画像，选择推广渠道。 3.制定推广预算及推广策略。 4.实施网络推广。 5.监测与评估网络推广数据。
6	营销渠道运维	能够进行营销渠道拓展、渠道运营策划、渠道绩效管理、销售渠道维护、渠道评估与改进，使用营销推广工具、办公软件、第三方数据分析工具、计算机等完成	1.掌握营销渠道开发、运营与维护的方法和技巧；能够挖掘市场需求，确定目标客户。 2.制定渠道运营策略；搜集渠道信

		工作任务	息，拓展新渠道。 3. 渠道沟通和维护。 4. 采集分析销售渠道数据，优化渠道策略。
7	客户服务与管理	掌握客户调研、客户开发与转化、客户投诉、客户关系管理、危机事件处理的方法和技巧；能够精准客户调研；提升客户转化率；客户信息收集与分析；客户关系维护，提升客户满意度和忠诚度。	1.掌握客户调研、客户开发与转化、客户投诉、客户关系管理、危机事件处理的方法和技巧。 2.能够精准客户调研。 3.提升客户转化率。 4.客户信息收集与分析。 5.客户关系维护，提升客户满意度和忠诚度。

（五）专业拓展课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求
1	短视频策划与制作	结合长安新能源汽车产业学院要求，掌握短视频编辑制作的基本知识，掌握基础软件的使用方法，熟悉汽车新消费场景下的视听语言构成要素；能在全媒体运营等岗位情境中遵循行业标准和规范，娴熟应用短视频策划与制作的基本技能，能结合新能源汽车策划短视频，能创意制作新能源汽车短视频；树立“真镜创美”的职业情怀，形成“形神合一”的职业理念，养成“团队协作、善于创新、精益求精、实事求是”的职业素养。	以长安新能源汽车为载体，进行汽车、品牌、生活、创意等多主题的短视频定位与内容策划、短视频拍摄与剪辑，制作完整主题的短视频并发布。 模块一：新能源汽车视频片段拼接 模块二：新能源汽车创意短视频制作 模块三：新能源汽车品牌宣传片创作
2	社群运营	掌握社群与运营的实操方法，能够进行电商引流、用户运营、活动策划、内容运营和品牌塑造等。	社群构建、社群粉丝吸引、社群运营、社群互动、社群互动、社群活动、社群个性、社群参与感打造、社群品牌化、社群精细化运营。
3	个人理财规划	掌握个人理财的基本理论、货币时间价值理论、财务管理知识、家庭现金和消费信贷知识、投资规划基础知识、居住规划知识、教育投资知识、保险知识、税务筹划知识、退休规划知识、理财规划基本	1. 潜在客户和客户关系管理 2. 家庭财务状况分析 3. 理财方案的设计 4. 现金规划、消费规划、教育规划、

		流程；能制定个人及家庭财务报表、能做出符合实际的个人理财分析、能制定合理的个人投资理财方案、能制定客户需要的个人理财规划、能进行个人理财决策分析、能为投资行为服务，防范风险、能进行现金规划、消费支出规划、教育规划、风险管理与保险规划、投资规划、税收筹划、退休金养老规划、财产分配与传承规划及综合理财规划。	投资规划、保险规划、养老规划、家庭财产分割与传承 5. 各类投资产品理解 6. 理财规划方案及其后续服务
4	证券交易实务	熟悉证券市场的业务活动、运行机制；掌握证券投资的基本面分析方法和技术面分析方法。能将所获得的经济信息融合到证券投资过程中，进行价值投资；具备从事证券等相关金融企业的证券分析及投资能力。	1. 证券投资的风险与收益分析 2. 证券投资的基本分析与技术分析
5	网店运营推广实务	SEO、SEM 和信息流推广策略的制定；图文、短视频及直播等新媒体内容营销活动的设计、制定与运作；数据采集和数据分析等。	1. SEO 优化 2. SEM 推广 3. 信息流推广
6	连锁经营创新实务	分析连锁企业经营环境，制定与实施连锁企业经营战略；负责连锁门店的日常经营管理；对连锁门店实施有效的运营管理、资产管理、商品管理、信息管理。	1. 理论部分 1. 1 连锁经营概述 1. 2 连锁经营基本原理 1. 3 连锁经营决策与战略管理 1. 4 连锁企业的组织结构 1. 5 连锁企业的资产与财务管理 1. 6 连锁企业的商品管理 1. 7 连锁企业的信息管理 1. 8 管理配送中心管理 2. 实践部分 2. 1. 大学生创新导论 2. 2 连锁经营行业分析 2. 3 连锁加盟类产品创新案例分析 2. 4 连锁加盟类服务创新案例分析 2. 5 连锁加盟项目创新项目立项

			2. 6 连锁加盟创业项目的营销管理 2. 7 商业模式创新与商业计划书的撰写 2. 8 连锁加盟创业运营管理实务 2. 9 商业计划书路演与考核
7	跨境电商营销策划实务	制订平台推广计划, 利用各种创意性的促销及营销策划, 使商品促销实现多样化、内容化、品牌化经营。	1. 跨境电子商务营销与策划认知 2. 跨境电子商务市场调研与策划 3. 跨境电子商务商品文案写作 4. 跨境电子商务网络广告营销与策划 5. 跨境电子商务促销活动策划 6. 跨境电子商务搜索引擎优化 7. 跨境电子商务视频营销策划 8. 社交媒体营销策划 9. 跨境电子商务品牌策划 10. 跨境电子商务全渠道营销策划 11. 跨境电子商务营销活动实施效果评价
8	跨境电商运营实务	以电子技术手段, 在各类互联网平台上熟练运用网络营销工具优化产品信息, 通过运营与推广, 提升转化率, 开展跨境电商业务, 提升企业经济效益。	1. 基于外贸 B2C 数据挖掘及分析 2. 商品开发及采购 3. 营销推广 4. 价格核算 5. 国际物流管理 6. 财务管理
9	仓储与配送实务	1. 了解物流方案设计相关的基本概念; 2. 掌握物流作业方案设计的基本理论和方法; 3. 熟悉物流需求预测的方法与技术; 4. 掌握仓储配送作业的基本运作流程与内容; 5. 掌握仓储配送作业主要设施与设备的构造与使用方法; 6. 掌握 Excel 和有关仓储管理软件的使用方法。	1. 仓储配送职业岗位认知 2. 仓储配送设备认知 3. 货物入库作业与方案设计 4. 货物在库作业与方案设计 5. 货物出库作业与方案设计 6. 配送方案设计 7. 编制作业计划 8. 仓储配送作业方案实施

10	供应链管理	<p>1. 掌握供应链管理的思想发展和设计理念；</p> <p>2. 掌握供应链运作匹配战略；</p> <p>3. 掌握供应链关系管理；</p> <p>4. 掌握推式、拉式供应链战略；</p> <p>5. 掌握供应链战略合作伙伴选择；</p> <p>6. 掌握顾客价值；</p> <p>7. 掌握供应链的牛鞭效应。</p>	<p>1. 供应链基础知识</p> <p>2. 供应链设计与优化</p> <p>3. 供应链运作管理</p> <p>4. 供应链组织与管理</p>
11	中华传统文化讲座	本课程以中华传统文化中的“人生八德”（即孝悌忠信礼义廉耻）和古诗词中常见的意象（风花雪月梅兰竹菊）等为主题，选取学生较为熟悉的经典诗词，通过文学、音乐和美术等学科的融合，以“展开联想”“形象感受”和“创设意境”等三种诵读方法为主线，学习如何运用“音”“诗”“画”来更好地进行中华经典的诵读，感受中华传统文化和经典带给我们的魅力。	<p>1.“音诗画”中华经典诵读——展开联想之“人生八德”</p> <p>2.“音诗画”中华经典诵读——形象感受之“梅兰竹菊”</p> <p>3.“音诗画”中华经典诵读——创设意境之“风花雪月”</p> <p>4.《中华传统文化讲座——“音诗画”中华经典诵读》</p>
12	商业创新思维	本课程旨在掌握创新思维方法，激发创新潜能（目的）。通过了解创新技法、掌握并运用“头脑风暴法”、“思维导图”，用创新思维融合本专业相关问题提出创新方案（历程），完成一个创新实践项目。	<p>1. 初步认识创新</p> <p>2. 培养创新认识</p> <p>3. 创新性思维和思维障碍</p> <p>4. 实现创新应用</p> <p>5. 运用创新思维实践方法</p> <p>6. 创新商业模式</p> <p>7. 保护创新成果</p>
13	商务礼仪与沟通	养成良好职场礼仪习惯，具备职场沟通能力，锻炼商务场景中的谈判能力。	<p>1. 商务形象礼仪</p> <p>2. 商务社交礼仪</p> <p>3. 求职面试沟通</p> <p>4. 营销沟通</p> <p>5. 管理沟通</p> <p>6. 交易会谈判</p> <p>7. 一般货物买卖谈判</p> <p>8. 合同索赔谈判</p>
14	商务化妆技巧与形	了解化妆的基础知识，能正确使用化	模块一：基础化妆知识

	象设计	妆工具, 解决商务活动中遇到的化妆问题, 满足职场化妆的需求, 提高化妆鉴赏能力。	模块二: 色彩与着装 模块三: 搭配合适的发型 模块四: 做好基础护肤 模块五: 面部底妆技巧 模块六: 局部彩妆化妆 模块七: 商务妆技法训练
15	财经素养	1. 了解经济学基本常识, 能初步理解国家经贸政策; 2. 掌握基本财务知识, 能规范参与缴税、贷款等社会经济活动; 3. 掌握投资理财、保险与风险管理等基本的金融知识, 能开展基本投资理财等金融活动。	1. 经济与贸易 2. 税收与民生 3. 财务与理财 4. 金融与科技 5. 风险与保险 6. 信用与征信 7. 财经法规认知 8. 苏商文化
16	An Introduction to Countries of Silk Road E-commerce	1. 掌握国家级顶层合作倡议“一带一路”的内容及意义; 学习“一带一路”国家的语言与文化知识; 了解“一带一路”国家的行为习惯和价值取向; 熟悉我国与沿线国家合作的现状以及跨境电商的机遇与挑战; 2. 强化英语的运用能力和跨文化交际意识; 能够应用批判性思维分析和处理问题; 对在“一带一路”倡议推进中文化领域面对的情况和可能存在的风险进行案例分析和应对机制探讨; 3. 拓展国际视野, 培养文化多样性意识和全球化意识, 树立对世界文化包容、理解、开放和欣赏的情感态度; 增进对本土文化的认可, 提升文化自信和审美能力; 传播中华优秀文化, 提升讲好中国故事的能力和素养。	1. 东南亚: 泰国、新加坡、马来西亚 1. 1 泰国的国土、国民和文化 1. 2 新加坡的国土、国民和文化 1. 3 马来西亚的国土、国民和文化 2. 东亚和中亚: 蒙古、哈萨克斯坦 2. 1 蒙古的国土、国民和文化 2. 2 哈萨克斯坦的国土、国民和文化 3. 南亚: 印度、尼泊尔 3. 1 印度的国土、国民和文化 3. 2 尼泊尔的国土、国民和文化 4. 西亚: 沙特阿拉伯、阿拉伯联合酋长国和土耳其 4. 1 沙特阿拉伯的国土、国民和文化 4. 2 阿拉伯联合酋长国的国土、国民和文化 4. 3 土耳其的国土、国民和文化 5. 中东欧: 俄罗斯、波兰 5. 1 俄罗斯的国土、国民和文化 5. 2 波兰的国土、国民和文化 6. 南非的国土、国民和文化

17	跨境电商财税基础	<p>培养跨境电商行业从业人员应具备的财会理念；培养学生掌握跨境电商财税基础的基本原理，并对跨境电商企业经营发展战略及日常的财务活动有初步认识；培养学生能够运用所学财税基本理论指导跨境电商企业相关岗位工作，具备相应的资金成本、收益与风险对等、成本控制、财务预算等观念，并培养学生具备对跨境电商企业经营成果及经营过程进行相应财务分析的能力。</p>	1. 跨境电商行业会计基础 2. 跨境电商企业财务报表阅读与分析 3. 跨境电商企业成本费用管理 4. 跨境电商企业收入与利润管理 5. 跨境电商企业财务预算 6. 跨境电商企业资金筹划管理 7. 跨境电商企业营运资金管理 8. 跨境电商企业财税合规
18	跨境电商支付与结算	掌握跨境支付的方法和流程，掌握跨境支付下的金融工具的种类和使用，从而具备进行 B2B 和 B2C 模式下的跨境结算的操作能力。	1. 跨境电商支付与结算概述 2. 跨境线下支付与结算方式 3. 跨境电商支付与结算平台
19	跨境直播运营	紧扣直播运营管理中人、货、场核心要素，从直播运营流程出发，聚焦直播六大运营（团队运营、产品运营、内容运营、用户运营、流量运营、数据运营），以直播电商为驱动，提取直播运营核心岗位技能要求，铺设知识点和技能点，实现知识层级和能力素养的逐级递进。	1. 直播行业认知 2. 直播团队运营 3. 直播产品运营 4. 直播内容运营 5. 直播用户运营 6. 直播流量运营 7. 直播数据运营 8. 跨境直播平台实操
20	独立站建设与推广	通过对外贸独立站的搭建和实操讲解，让学生对新的外贸客户开发方法产生兴趣。	1. 外贸客户开发的新理念 2. 正确认识外贸独立网站 3. 外贸独立网站的前期准备工作 4. 外贸独立站的基础条件准备 5. 外贸独立网站的主体框架构建 6. 外贸独立站的速度优化 7. 网站搜索引擎优化 8. 外贸独立网站的关键词研究 9. 如何输出高质量的内容 10. 添加高质量的网站外链 11. 外贸网站的数据分析和管理

(六) 专业集中实践主要教学内容与要求

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求
1	网络营销与直播电商专业认识实习	了解专业培养目标、就业岗位、就业前景	1. 入学教育 2. 企业参观 3. 综合实训
2	毕业设计（论文）	1. 掌握中外文文献检索、调查研究基本知识； 2. 掌握撰写论文基本格式； 3. 掌握论文查重、答辩基本知识。	1. 前期阶段：动员、选题、开题； 2. 中期阶段：撰写初稿、修改完善； 3. 后期阶段：查重、定稿、答辩、总结评价。
3	岗位实习	加深对所学知识的理解，系统了解网络营销与直播电商各岗位的基本业务内容，丰富专业理论知识。	1. 前期阶段：动员、确定实习单位、提交材料开始实习； 2. 中期阶段：实习、师生线上线下交流指导； 3. 后期阶段：实习总结、评价。

(七) 证书、竞赛与课程替代

序号	证书名称/竞赛名称	评价组织/竞赛组织	等级	替代课程	学时	学分	成绩级制	替代成绩
1	NCRE 一级 MS	教育部考试中心主办	一级	信息技术基础（上）	24	1.5	优秀/良好/及格	95/85/70
2	NCRE 二级 MS	教育部考试中心主办	二级	信息技术基础（下）	24	1.5	优秀/良好/及格	95/85/70
3	电子商务师	江苏省人力资源与社会保障厅	四级	跨境电子商务基础	48	3	百分制	90/80/70
4	网店运营推广证书	北京鸿科经纬科技有限公司	中级	网店运营推广实务	32	2	百分制	90/80/70
5	直播电商职业技能等级证书	南京奥派信息产业股份公司	中级	直播运营	64	4	百分制	90/80/70
6	江苏省职业院校技能竞赛电子商务技能赛项	江苏省教育厅	省级	跨境电子商务基础	48	3	百分制	90 及以上

7	江苏省职业院校技能竞赛市场营销技能赛项	江苏省教育厅	省级	市场策划	48	3	百分制	90 及以上
---	---------------------	--------	----	------	----	---	-----	--------

九、教学计划进程表

课程类别	序号	课程名称	学分	学时	学时分配		开课学期及学时						考核方式	课程性质	备注	
					理论	实践	一	二	三	四	五	六				
							16	16	16	16	16	16				
					各学期教学总周数											
公共基础课程	1	思想道德与法治	3	48	32	16	3							考试	必修	
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	24	8		2						考试	必修	
	3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	32	16		3						考试	必修	
	4	形势政策	1	48	38	10	✓	✓	✓	✓	✓	1	1	考查	必修	
	5	“四史”教育	1	16	16	0	1							考查	必修	
	6	军事理论	2	36	36	0	2							考试	必修	
	7	军事技能	2	112	0	112	2周							考查	必修	
	8	劳动教育	1	16	8	8	✓	1						考查	必修	
	9	职业发展与就业指导	1	16	8	8	✓			1				考查	必修	
	10	创新创业基础	1	16	8	8	✓			1				考查	必修	
	11	国家安全教育	1	16	16	0	✓			1				考查	必修	
	12	体育 1	1	18	2	16	1							考查	必修	
	13	体育 2	2	36	6	30		2						考查	必修	
	14	体育 3	1.5	27	4	23			1.5					考查	必修	
	15	体育 4	1.5	27	4	23				1.5				考查	必修	
	16	大学生心理健康教育	2	32	16	16		2						考查	必修	
	17	公共选修课	4	64	32	32		2	2					考查	选修	
	18	大学英语 1	3	48	24	24	3							考试	必修	
	19	大学英语 2	3	48	24	24		3						考试	必修	
	20	信息技术基础（上）	1.5	24	12	12	1.5							考试	必修	
	21	信息技术基础（下）	1.5	24	12	12		1.5						考试	必修	
专	1	☆经济数学基础	3	48	48	0	3					0	1	考试	必修	

业 基 础 课 程	2	☆跨境电子商务基础	3	48	16	32	3						考查	必修	
	3	☆经济学基础与应用	3	48	32	16		3					考试	必修	
	4	☆大数据基础与应用	2	32	16	16		2					考查	必修	
	5	☆管理学基础与应用	2	32	16	16		2					考试	必修	
	6	☆经济法基础	3	48	32	16			3				考试	必修	
	7	选品与采购	3	48	16	32			3				考试	必修	
	8	营销理论与实务	3	48	16	32			3				考试	必修	
	9	商务数据分析与应用	3	48	16	32				3			考查	必修	
	小计		25	400	208	192	6	7	9	3	0	0			
专 业 核 心 课 程	1	市场策划	3	48	16	32			3				考试	必修	
	2	新媒体运营	3	48	32	16			3				考试	必修	
	3	直播销售	2	48	16	32			2周				考试	必修	
	4	直播运营	3	48	16	32			3				考试	必修	
	5	网络推广	3	48	16	32				3			考试	必修	
	6	营销渠道运维	3	48	32	16				3			考试	必修	
	7	客户服务与管理	3	48	32	16				3			考试	必修	
	小计		20	336	160	176	0	0	11	9	0	0			
专 业 拓 展 课 程	1	短视频策划与制作	1.5	36	12	24				1.5			考查	选修	本专 业限 选
	2	社群运营	2	32	16	16				2			考查	选修	
	专业限选模块小计		3.5	68	28	40				3.5					
	1	供应链管理	2	32	16	16				2			考查	选修	
	2	仓储与配送实务	2	32	16	16					2		考查	选修	
	物流服务模块小计		4	64	32	32				2	2				
	1	连锁经营创新实务	2	32	16	16				2			考查	选修	
	2	网店运营推广实务	2	32	16	16					2		考查	选修	
	商务营销模块小计		4	64	32	32				2	2				4个 拓展 模块 中选 2个 模块 (4 门 课)
	1	跨境电商营销策划实务	2	32	16	16				2			考查	选修	
	2	跨境电商运营实务	2	32	16	16					2		考查	选修	
	跨境电商平台运营模块小计		4	64	32	32				2	2				
	1	个人理财规划	2	32	16	16				2			考查	选修	
	2	证券交易实务	2	32	16	16					2		考查	选修	
	理财服务模块小计		4	64	32	32				2	2				
	拓展模块小计		8	128	64	64				4	4				
	1	中华传统文化讲座	2	32	16	16					2		考查	选修	10门

拓展课中选2门	2	商业创新思维	2	32	16	16				2		考查	选修	
	3	商务礼仪与沟通	2	32	16	16				2		考查	选修	
	4	商务化妆技巧与形象设计	2	32	16	16				2		考查	选修	
	5	财经素养	2	32	16	16				2		考查	选修	
	6	An Introduction to Countries of Silk Road E-commerce	2	32	16	16				2		考查	选修	
	7	跨境电商财税基础	2	32	16	16				2		考查	选修	
	8	跨境电商支付与结算	2	32	16	16				2		考查	选修	
	9	跨境直播运营	2	32	16	16				2		考查	选修	
	10	独立站建设与推广	2	32	16	16				2		考查	选修	
	拓展课小计		4	64	32	32				4				
	小计		15.5	260	124	136	0	0	0	7.5	8	0		
	专业集中实践		1	网络营销与直播电商专业认识实习	4	96		96	✓	✓	✓	4周	考查	必修
	2	毕业设计（论文）	6	96		96					✓	6	考查	必修
	3	岗位实习	24	576		576					✓	24周	考查	必修
	小计		34	768	0	768	0	0	0	0	4	30		
合计		133.5	2516	846	1670	19.5	23.5	23.5	24	12	31			

注：专业基础课中的群平台课前加“☆”

每学年安排 40 周教学活动。以 16 学时计为 1 个学分。总学时数为 2516，公共基础课程学时为 752，不少于总学时的 1/4。选修课教学时数为 324，占总学时的比例为 12.88%。实践性教学学时为 1670，占总学时数的 66.38%。

十、实施保障

（一）师资队伍

1. 教学团队

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1，“双师型”教师占专业课教师数比例为 90%，高级职称专任教师的比例为 60%，专任教师队伍职称、年龄构成科学，形成合理的梯队结构。整合校内外优质人才资源，选聘从事网络营销、直播电商等相关工作的企业高级技术人员担任产业教授、产业导师，组建校企合

作、专兼结合的教师团队，建立定期开展专业（学科）教研机制。

2. 专任专业教师任职资格

专任专业教师具有高校教师资格；均具有电子商务类、工商管理类、计算机类、设计学类等相关专业本科及以上学历；均具有一定年限的相应工作经历或者实践经验，达到相应的技术技能水平；均具有本专业理论和实践能力；能够落实课程思政要求，挖掘专业课程中的思政教育元素和资源；能够运用信息技术开展混合式教学等教法改革；能够跟踪新经济、新技术发展前沿，开展技术研发与社会服务；专业教师每年至少1个月在企业或生产性实训基地锻炼，每5年累计不少于6个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

专业带头人具有本专业及相关专业副高及以上职称和较强的实践能力，能够较好地把握国内外互联网和相关服务业、批发业、零售业、商务服务业等行业和网络营销与直播电商专业发展，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，主持专业建设、开展教育教学改革和教科研工作，社会服务能力强，在本专业改革发展中起引领作用。

4. 专业兼职教师

主要从本专业相关行业企业的高技术技能人才中聘任，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技术职称，了解教育教学规律，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。根据需要聘请技能大师、劳动模范、能工巧匠等高技能人才，建立专门针对兼职教师聘任与管理的具体实施办法。

（二）教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地等。

1. 专业教室基本条件

专业教室配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或Wi-Fi环境，并实施网络安全防措施；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. 实验实训场所基本要求

（1）专业教室基本要求

具备利用信息化手段开展混合式教学的条件。配备计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或无线网络环境，并具有网络安全防护措施，以及多媒体技术处理软件。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）校内外实训、实验场所基本要求

实训场所符合面积、安全、环境等方面条件要求，实训设施对接真实职业场景或工作情境，能够满足实训教学需求，实训指导教师确定，能够满足开展网络营销策划、新媒体运营推广、客户开发与管理、短视频制作、直播电商等实训活动的要求，实训管理及实施规章制度齐全，配备实训室管理人员。鼓励在实训中运用大数据、云计算、人工智能、虚拟仿真等前沿信息技术。

校内实训场所一览表

实训中心名称		智慧商业产教融合协同创新基地			地点	○教学楼○科创园		
自编代码	对应教育部专业标准或实训场所名称	实训教学类别	☆场所名称	主要功能		状态	完成年份要求	房间号(面积)
				主要实训项目	对应主要课程			
CS2.1.1	企业管理技能实训室、市场调查与分析实训室	专业核心课程	网络营销与直播电商综合实训室1（企业管理技能实训、市场调查与分析实训）	1. 企业经营管理实训 2. 市场分析、营销策划、产品销售、财务分析、销售管理 3. 调查方案的设计与实施；调查数据的统计与分析；制作调查报告	企业经营知识与实务、营销策划、市场调查与预测	新建	2021	A2-411 (97平米)
CS2.1.2	客户服务与管理实训室	专业核心课程	网络营销与直播电商综合实训室2（互联网销售与智能客服实训）	网络营销与直播电商综合实训（售前、售中、售后）、交易订单处理实训	网店运营推广、客户服务	新建	2023	A2-412 (112平米)
CS2.1.3	新媒体营销实训室	专业核心课程	网络营销与直播电商综合实训室3	新媒体营销策划、文案创作、渠道推广、多媒	网络营销实务、新媒体营销	新建	2025	A2-410 (75平米)

			(新媒体营销实训)	体技术处理、用户互动与管理				
CS2.1.4	电子商务运营实训室、营销新技术实训室	专业核心课程	网络营销与直播电商综合实训室4 (全渠道运营实训)	全员营销、社群营销、直播营销、内容营销	营销理论与实务、网店运营推广、网络营销实务、连锁经营管理实务	新增	2024	A2-413 (97平米)
CS3.1	智慧商业跨专业综合实训室	专业核心课程	网络营销与直播电商综合实训室5 (信息流模块之AI精准营销)	智能营销、用户数据分析、店铺运营、产品等数据	网络推广、客户服务与管理、商务数据分析与应用	新建	2023	A2-508 (179 平方)
CS3.2	新能源汽车实训工场	专业拓展课程	新能源汽车实训工场	短视频拍摄、短视频制作、直播营销	短视频策划与制作、直播运营	新增	2023	实训工场

其他办学条件情况表

主要专业仪器设备装备情况	序号	设备名称	型号/规格	数量	购入时间
	1	电子类硬件设备	计算机及课桌椅	50	2018.9
	2	电子商务综合实训系统	电子商务实训平台	1	2017.8
	3	市场营销模拟软件	沙盘模拟实训平台	1	2018.9
	4	网店运营推广软件	网店运营模拟实训平台	1	2019.9
	5	视觉营销教学软件	视觉营销教学实训软件	1	2017.12
	6	电商直播系统	直播间装修及设备	12	2022.9
专业实习实训基地情况	序号	实训基地名称	合作单位	校内/外	实训项目
	1	商务营销综合实训室	中教畅想	校内	电子商务、网店运营
	2	跨境电商综合实训室	阿里巴巴、南京世格软件有限责任公司	校内	视觉营销、跨境电商B2B
	3	直播电商生产性实训中心	361度文化体育用品公司、抖音等	校内	电商直播团队运营
	4	南城-空港直播电商创新创业中心	南京空港文化发展有限公司	校外	直播培训、顶岗实习
	5	南城-行知互联网营销产业研究中心	南京行知职业培训学校	校外	互联网营销师培训、创业孵化
	6	南京长安产业学院	南京长安汽车有限公司	校中厂	拓展课程实训

（三）教学资源

1. 教材选用要求

按照国家规定，经过规范程序选用教材，体现职业教育特色，优先选用国家规划教材和国家优秀教材，优先选用近三年出版的新教材。专业课程教材体现本行业新技术、新规范、新标准、新形态，并通过活页式教材等多种方式进行动态更新。鼓励与行业企业合作开发特色鲜明的专业课校本教材。

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、资格证书考取等工作的需要。专业类图书文献主要包括：有关网络营销、直播电商、新闻传媒、互联网、数据分析、供应链、零售、视觉设计技术、方法、思维以及实务操作类图书，经济、管理、营销和文化类文献等，以及两种以上与网络营销与直播电商、新媒体营销相关的学术期刊和有关平台、工具使用的操作类图书。及时配置新经济、新技术、新工艺、新材料、新管理方式、新服务方式等相关的图书文献。

3. 数字教学资源配置基本要求

（1）建设、配备与本专业有关的专业文献、音视频资料、电子教材、教辅材料、教学课件、教学案例库、政策法规资料、职业考评、就业创业信息等专业教学资源库形式多样、使用便捷、动态更新。

（2）构建满足信息化教学的网络化多媒体教学环境，利用各类网络教学平台，进行网络课程和省级跨境电子商务专业教学资源库建设，为学生搭建自主、便捷的学习平台。满足“线上+线下”混合式教学，保证学习者均能通过自主使用资源库，实现不同起点的系统化、个性化学习。

（四）教学方法

普及项目教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式，广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广翻转课堂、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式，推动课堂教学革命。加强课堂教学管理，规范教学秩序，打造优质课堂。

（五）学习评价

在课程考核中，采用阶段评价与最终评价相结合、理论评价与实践评价相结

合的模式，突出过程与模块评价，加大操作性考核比重。在平时注重对学生职业道德、学习能力、团队协作精神、沟通交际能力、写作能力、语言表达能力、知识运用和掌握能力等方面考核。

加强顶岗实习管理，现代物流管理专业顶岗实习要求学生到企业进行至少6个月的顶岗实习，实际了解行业、企业的基本情况，熟悉具体岗位的业务工作，为能够尽快适应就业工作需要打下坚实的基础，实现顶岗实习与就业直通。对实习学生进行签到、撰写日志和实习报告等有效管理，实习评价由企业指导老师和学校指导老师共同考核，给出实习成绩。

（六）质量管理

1. 学校和二级院系建立专业建设和人才培养质量诊断与保障机制，健全专业教学质量监控管理制度，改进结果评价，强化过程评价，探索增值评价，吸纳行业组织、企业等参与评价，并及时公开相关信息，接受教育督导和社会监督，健全综合评价。完善人才培养方案、课程标准、课堂评价、实验教学、实习实训、毕业设计以及资源建设等质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达到人才培养规格要求。

2. 学校和二级院系完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设、日常教学、人才培养质量的诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

3. 专业教研组织建立集中备课制度，定期召开教学研讨会议，利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

4. 学校建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、职业道德、技术技能水平、就业质量等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

十一、毕业要求

1. 修完教育教学计划规定内容，成绩合格。
2. “第二课堂成绩单”成绩合格。

十二、培养方案特色

（一）专业培养定位与区域产业发展对接特色

专业定位符合南京市区域经济发展特色，面向江苏省、南京市现代服务业中的大型商贸流通企业培养商务人才，职业指向性强；专业人才培养对接江苏省、南京市商贸流通企业的需求，依托溧水产业发展重点领域保障“空港经济”网络营销与直播电商人才供给。方案明确了可从事岗位对接商贸企业岗位的职业能力与素质要求，梳理核心岗位的典型工作任务及过程，重点强化学生专业核心能力，培养学生将所学知识和技能融会贯通，努力成为商贸流通企业生产、管理、服务第一线的高素质技能人才。

（二）人才培养模式改革

培养方案体现“三融合”培养模式，即在专业知识、专业能力、专业素质的教学上实现三个方面的有机融合：第一，在专业知识的教学方面，把基本理论的认知教学与情景实践教学有机融合；第二，在专业能力的教学方面，把课程标准与职业技能考证内容有机融合；第三，在专业素质教学方面，把素质教育与课内教学和课外活动进行有机融合，使学生成为身心健康、品行高尚、责任感强、职业素养好的职业技能人才。不断推进校企深度合作，加强集中岗位实习管理，实现学习、实习、就业无缝对接。