



江苏财经职业技术学院  
Jiangsu Vocational College of Finance and Economics

## 2021 级电子商务专业人才培养方案

学 院：           经济管理学院          

专 业：           电子商务          

专业代码：           530701          

二〇二一年五月

## 编制说明

本专业人才培养方案根据《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》（教职成〔2019〕13号）及学校《关于制订2021年专业人才培养方案的指导意见》（苏财院【2021】62号）制定，自2021级执行。

本方案由江苏财经职业技术学院经济管理学院电子商务教研室牵头撰写，参与单位有淮安瀚唐科技有限公司、江苏京东信息技术有限公司、阿里巴巴淮安服务中心、苏宁云商股份有限公司、江苏泰盈科技（淮安）有限公司、北京鸿科经纬科技有限公司、南京奥派科技有限公司等。

附件：专业人才需求调研报告；人才培养方案专家论证意见。

参与本方案制订的人员：

主持人：

校内专业带头人：周永刚（江苏财经职业技术学院）

兼职专业带头人：汪世龙（江苏京东信息技术有限公司）

参与人：

徐君（江苏财经职业技术学院）

彭娟娟（江苏财经职业技术学院）

张瑞娟（江苏财经职业技术学院）

叶强（江苏财经职业技术学院）

唐淑芬（江苏财经职业技术学院）

王丹（江苏财经职业技术学院）

孙浩淳（淮安瀚唐科技有限公司）

李德志（阿里巴巴淮安服务中心）

## 目 录

一、专业名称（专业代码） .....	4
三、修业年限 .....	4
四、专业群培养目标和培养规格 .....	4
五、职业岗位群 .....	5
六、课程体系的开发设计 .....	6
七、专业（群）教学安排 .....	16
八、人才培养实施保障 .....	21
九、毕业要求 .....	29
十、编制依据 .....	30
十一、附件：专业群内各专业开设课程总表 .....	30

# 2021 级电子商务专业人才培养方案

## 一、专业名称（专业代码）

专业名称	电子商务	专业代码	530701
所属专业群名称	工商企业管理		
群内专业及代码	工商企业管理（530302）、市场营销（530605）、电子商务（530701）		

## 二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力。

## 三、修业年限

实行弹性修业年限，一般为三年，最长六年，允许学生采用半工半读、工学交替等方式分阶段完成学业，学生需修满本专业所修学分方可毕业。

## 四、专业群培养目标和培养规格

### 4.1 培养目标

电子商务专业主要培养理想信念坚定、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、职业道德和创新意识，爱岗敬业的劳模精神、吃苦耐劳的劳动精神、精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握电子商务专业知识和技术技能，面向互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业的销售人员、商务咨询人员等职业群（或技术领域），能够从事营销推广、运营管理、美工设计、商务数据分析、仓储物流管理、客户服务工作的高素质技术技能人才。

### 4.2 人才规格

#### （1）素质

1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

2) 崇德向善、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。

3) 遵纪守法，熟悉电子商务行业相关法律法规及岗位规范和职业道德标准

4) 具有良好的职业道德意识,具有高度责任心和团队合作精神,较强的沟通能力。

5) 具有捕捉敏锐消费热点的意识，具备发现新商务模式的能力。

6) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和 1-2 项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

7) 具有一定的审美和人文素养，能够形成 1-2 项艺术特长或爱好。

#### （2）知识

1) 掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化的知识。

2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识。

3) 掌握计算机应用、网络技术的基本理论，电子商务的基本理论以及新技术、新

业态、新模式、创新创业相关知识。

- 4) 掌握互联网资料查询、调研及撰写调研报告的方法。
- 5) 掌握市场分析、目标人群画像及营销策划的方法。
- 6) 掌握商品拍摄、图形图像处理和网络文案写作的方法。
- 7) 掌握短视频拍摄与编辑方法。
- 8) 掌握电子商务数据统计分析和报告撰写以及客户服务与管理的相关知识。
- 9) 掌握主流电子商务平台的运营规则和推广方式，跨电子商务平台和新媒体运营与管理的方法。

10) 掌握网店运营规范与流程以及供应链与物流管理的相关知识。

11) 掌握电商直播相关知识和技巧。

### (3) 能力

- 1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。
- 2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。
- 3) 具有一定的哲学、美学、伦理、计算、数据、交互、互联网思维能力。
- 4) 能够熟练应用办公软件，进行文档排版、方案演示、简单的数据分析等。
- 5) 能够根据摄影色彩、构图策略进行创意拍摄，制作突出商品卖点的商品照片；能够运用相关软件对图片进行处理，提高用户关注度。
- 6) 具备网络信息采集、筛选和编辑的能力，能够根据要求进行网站内容更新、策划与制作。
- 7) 具备短视频拍摄与编辑能力，能够根据营销的需求，进行内容制定、脚本制定、视频拍摄和后期制作。
- 8) 能够根据网站（店）推广目标，选择合理的推广方式，进行策划、实施和效果评估与优化，运用直播平台进行商品销售和推广。
- 9) 能够根据不同商品类型进行产品策划、分类管理。
- 10) 能够根据运营目标采集电子商务平台数据，并依据店铺、产品和客户等各类数据，对其进行分析与预测。
- 11) 能够正确进行网络营销，应对客户咨询、异议、处理客户投诉，进行客户个性化服务等。
- 12) 能够运用移动商务平台进行活动策划、营销推广、移动店铺的运营与管理。

## 五、职业岗位群

电子商务专业毕业生主要就业于网络销售、电商运营、网络推广、网店美工设计、短视频制作、新媒体营销、数据管理与分析、客服服务、移动商务、电商直播等岗位及其相关企业，其面向的职业岗位及能力要求见表 1。

表 1 电子商务专业职业岗位及能力要求一览表

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 或技术领域举例	职业资格证书或技能等级证书举例
财经商贸类 (53)	电子商务类 (5307)	互联网和相关 服务业 (64) 批发业 (51) 零售业 (52)	销售人员 (4-01-02) 商务咨询人员 (4-07-02)	客户服务管理 运营管理 数字营销推广 网店美工	电子商务师、1+X 证书网店运营推广职业技能等级证书(中级)、1+X 证书直播电商职业技能等级证书(中级)、1+X 证书新媒体技术职业技能等级证书(中级)、1+X 证书呼叫中心客服服务与管理职业技能(中级)、1+X 电子商务数据分析职业技能等级证书(中级)

## 六、课程体系的开发设计

### 6.1 专业群课程结构

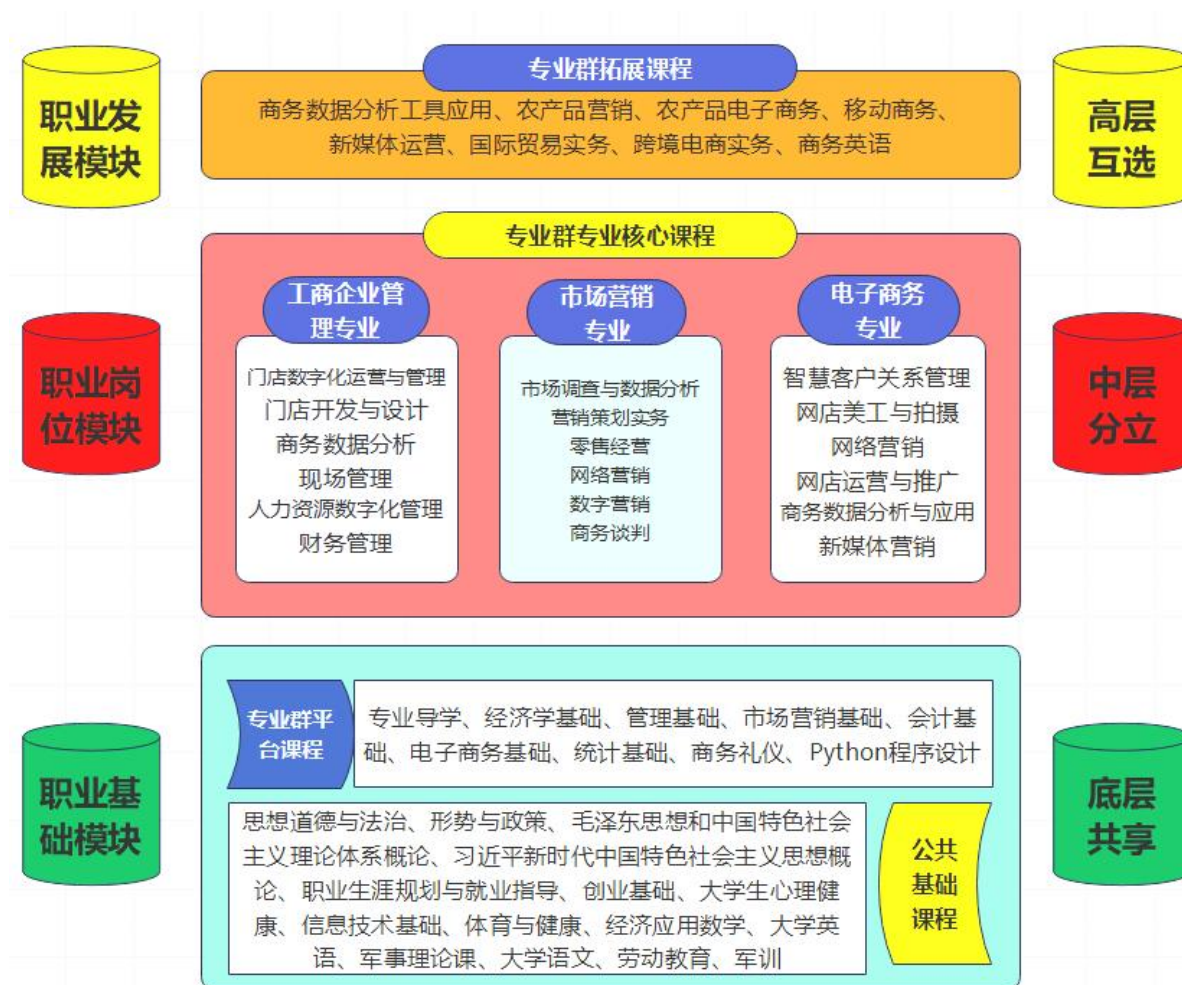


图 1 工商企业管理专业群课程结构图

面向产业链与岗位群需求，重构“底层基础+中层模块+高层方向”的模块化课程体系。底层基础或平台类课程培养学生专业基础能力或通用能力，中层模块课程培养学生面向关键岗位的基本素质、核心能力、职业能力等，高层方向课程培养学生岗位迁移能力。根据专业群人才培养目标，完善课程标准、教学资源建设标准、实验实训实习实施标准，建设专业群教学资源库、在线开放课程，推进优质教学资源共建共享。

## 6.2 职业岗位与课程设计

表 2 岗位（职业技术领域）能力与课程对应表

职业技术领域岗位	典型工作任务	职业能力要求	课程模块	开设课程
客户服务	<ol style="list-style-type: none"> <li>售前客户服务</li> <li>客服咨询接待</li> <li>客户投诉处理</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>能分析客户的需求,发现购买者的行为规律</li> <li>能制定一些实用的营销策略</li> <li>能灵活处理企业营销中存在的具体问题</li> <li>熟悉网店售前客服流程</li> <li>能独立使用相关话术完成客服售前工作</li> <li>能独立使用相关话术完成客服售后工作</li> <li>能够进行供应链成本与绩效管理</li> </ol>	专业课程  核心课程	《智慧客户关系管理》、《商务礼仪》、《综合技能实训》
网店美工	<ol style="list-style-type: none"> <li>商品拍摄</li> <li>商品图片处理与美化</li> <li>短视频制作</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>能熟练地操作 Photoshop 和 Premiere 软件</li> <li>能通过 PS 进行商品图片处理</li> <li>能够设计制作电商广告图、商品主图、宣传图、商品详情页</li> <li>具有一定的 HTML 代码编写能力</li> <li>能够通过视频剪辑软件进行视频剪辑与设计</li> </ol>	专业课程  核心课程	《视觉营销》、《网店美工与拍摄》、《短视频与直播电商》
网络营销与推广	<ol style="list-style-type: none"> <li>网络营销</li> <li>文案写作力</li> <li>社交电商运营</li> <li>新媒体营销</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>具备关键字查询、关键字选择、关键字评估的能力</li> <li>具备页面头部优化、权重标签使用、图片压缩的能力</li> <li>具备对网站的逻辑结构和物理结构的优化能力</li> <li>具备对优化内部链接、增加外部链接的能力</li> <li>具备一定的文案创意与品牌文案写作的能力</li> <li>能够根据企业实际需要,选择合适的新媒体营销方式</li> <li>能够熟练运用微信营销、微博营销、视频营销、自媒体平台营销、移动营销、社群营销、游戏营销等新媒体营销方式</li> <li>能够有效开展新媒体营销活动</li> <li>具备利用搜索引擎进行新媒体推广的能力</li> </ol>	专业课程  核心课程	《网店运营与推广》、《网络营销》、《新媒体营销》、《电商文案写作》

电商运营	1. 网店运营 2. 商务数据分析 3. 社交电商营销与推广 4. 社群营销活动策划 5. 电商直播策划 6. 电商直播运营	1. 能进行网店运营调研与谋划、开设网店 2. 能进行新媒体进行推广, 进行客户关系营造 3. 能使用电商平台后台获取数据分析所需的网站运营数据 4. 能使用平台网店工具对店铺进行流量分析、转化率分析、用户分析等 5. 能制定社群营销活动、商品活动、拓展客户量的方案等, 实现用户增长目标 6. 能够根据产品和场景进行分析, 进行直播方案策划 7. 能够假设直播间 8. 能够进行直播间的维护与运营 9. 能够对直播运营进行复盘分析	专业核心  专业拓展	《网店运营与推广》、《新媒体营销》、《商务数据分析与应用》、《移动商务》、《短视频与直播电商》
------	---	--	------------------	---

### 6.3 专业群共享课简介

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容	主要教学要求	课程思政育人
1	经济学基础	1. 掌握商品的供求规律及均衡价格的形成原理; 2. 运用消费者行为理论分析解决消费决策问题; 3. 能进行生产者行为与决策分析; 4. 运用成本分析的基本原理解决收益与利润分析问题; 5. 学会运用分配理论分析社会收入分配问题; 6. 学会国民收入核算指标的运用与核算方法;	1. 经济学研究对象及研究方法; 2. 需求与供给; 3. 消费者行为分析; 4. 生产与成本分析; 5. 市场理论; 6. 要素市场分析; 7. 宏观经济主要变量及其衡量; 8. 财政政策和货币政策。	本课程采用以学生为主体, 职业能力培养为本位, 采用线上线下混合的教学手段。课程讲授过程中多采用自主阅读、课堂讲授、案例教学、案例讨论等教学方法。	1. 引入社会主义核心价值观。 2. 增强学生对社会主义制度的自信。 3. 养成节俭的良好品德, 树立正确的价值观和消费观。 4. 培养学生敬业的精神和追求卓越的创新精神。 5. 树立学生的社会责任感, 激发学生热爱祖国、积极向上的情怀。 6. 引导学生认识到综合国力的增强对人民幸福感的贡献。 7. 提高忧患意识。 8. 正确认识经济发展的新常态。



2	市场营销基础	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 了解现代营销观念及创新营销理论;</li> <li>2. 掌握营销管理的内容;</li> <li>3. 掌握营销环境分析方法;</li> <li>4. 掌握市场营销调研;</li> <li>5. 掌握消费者市场、组织市场行为分析的方法;</li> <li>6. 掌握市场细分、目标市场选择、市场定位的内容和方法</li> <li>7. 掌握产品策略决策方法;</li> <li>8. 掌握营销计划、组织、执行方法;</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 认知市场营销</li> <li>2. 战略计划与市场营销管理</li> <li>3. 市场营销环境分析与评价</li> <li>4. 市场营销调研</li> <li>5. 市场购买行为分析</li> <li>6. 目标市场营销战略决策</li> <li>7. 竞争性营销策略分析</li> <li>8. 产品策略</li> <li>9. 品牌和包装策略</li> <li>10. 价格策略</li> <li>11. 分销渠道策略</li> <li>12. 促销策略</li> <li>13. 市场营销计划、组织、执行与控制</li> </ol>	<p>本课程采用以学生为主体，职业能力培养为本位，实施理实一体化教学策略，线上线下混合教学手段，以实践学习项目小组分行业选择企业真实项目为载体，课程教授过程中多采用自主学习、课堂讲授、案例教学、分组讨论、项目实践教学等教学方法。</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 培养对中华优秀传统文化弘扬、传承与创新的营销意识。</li> <li>2. 理解并践行“由中国制造向中国创造的转变、由中国速度向中国质量的转变、由中国产品向中国品牌的转变”的商品创新发展理念;</li> <li>3. 诚信共赢职业信念和品德;</li> <li>4. 具有“以客户为本、一切为了客户”的责任意识;</li> <li>5. 培养树立正确的三观</li> <li>6. 树立科学消费观;</li> </ol>
3	电子商务基础	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 了解电子商务的基本概念、基本理论</li> <li>2. 熟悉电子商务交易平台和业务流程</li> <li>3. 培养学生对电子商务领域学习和探究的兴趣及对职业岗位和专业岗位的认知</li> <li>4. 培养学生的实际操作能力</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 电子商务认知</li> <li>2. 电子商务技术应用</li> <li>3. 电子商务应用模式</li> <li>4. 电子支付及安全技术</li> <li>5. 电子商务物流技术应用</li> <li>6. 网络营销技术应用</li> <li>7. 客户关系管理</li> <li>8. 电子商务法律法规</li> <li>9. 移动电子商务技术应用</li> <li>10. 电子商务综合知识应用</li> </ol>	<p>教学过程中将综合运用理论讲授法、案例教学法、项目教学法、任务驱动法、角色扮演法、实训作业法等，以项目教学为线索，构建学习情境引领教学各个环节。对实践性比较强的内容，以真实的项目、任务为载体，实现知行合一，提升学生的实践能力和专业技能；对理论性比较强的内容，可采用讲授法、案例教学等方法，实现较为理想的教学效果。</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 指导学生树立良好的职业道德观念</li> <li>2. 培养学生的团队合作、精益求精的工匠精神以及创新精神</li> <li>3. 培养学生审美能力、民族文化认同和文化自信，激发学生创造创新能力</li> <li>4. 引导学生自觉树立“诚信经营”、“公平交易”、“顾客至上”等积极正确的网络营销价值观</li> <li>5. 引导学生自觉遵守法律法规，维护司法公平正义</li> </ol>

4	会计基础	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 了解企业会计岗位的设置</li> <li>2. 理解会计核算的原理和理论依据</li> <li>3. 掌握会计对象和具体核算内容、会计核算的基础和基本假设及会计核算方法</li> <li>4. 运用借贷记账方法对制造业企业的基本经济业务进行会计核算</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 了解企业、会计工作组织与会计职业</li> <li>2. 描述会计、会计目标和会计方法</li> <li>3. 划分会计要素，立会计等式</li> <li>4. 开设会计账户，运用借贷记账法</li> <li>5. 核算企业主要经营过程的经济业务和成本计算</li> <li>6. 填制和审核会计凭证</li> <li>7. 设置和登记\会计账簿</li> <li>8. 组织和开展财产清查</li> <li>9. 编制和报送会计报表</li> <li>10. 选择和应用账务处理程序</li> </ol>	<p>教学方法主要包括六步教学法、项目教学法、演示法、角色扮演法、案例教学法、小组讨论法等。应根据所授内容的不同，对所选择的教学方法进行优化组合和综合运用，同时充分关注学生的参与性。通过组织学生观看企业生产流程视频；学生分组收集企业资料，小组 PPT 汇报；会计工作流程图、Flash 动画来了解会计岗位任务、认知会计工作流程。</p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具有团队合作和协作精神</li> <li>2. 遵守会计职业道德</li> </ol>
5	管理基础	管理基础	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 了解管理理论的发展和演变</li> <li>2. 理解管理环境的构成</li> <li>3. 掌握几种具体的决策方法</li> <li>4. 掌握职务设计与人员配备相关原则及理论</li> <li>5. 掌握相关领导、组织和团队理论</li> <li>6. 运用相关控制理论去分析解决具体问题</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 管理基本理论</li> <li>2. 管理环境分析与管理道德管理</li> <li>3. 决策管理</li> <li>4. 计划管理</li> <li>5. 组织管理</li> <li>6. 领导科学</li> <li>7. 激励管理</li> <li>8. 沟通与协调</li> <li>9. 控制管理</li> </ol>	<p>教学过程中把项目教学法、演示法、角色扮演法、案例教学法、小组讨论法等教学方法进行有机的结合，根据教学内容的需要合理的组合使用。同时积极引导学生的参与性课题教学活动。通过组织学生观看企业生产流程视频；学生分组收集企业资料，小组 PPT 汇报；绘制企业管理流程图、了解管理岗位任务职责。</p>
6	商务礼仪	1. 了解企业常见商务活动策划与	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 装扮商务人员</li> <li>2. 商务交往中的会面</li> </ol>	重视学生在校学习与实际工作的	1. 培养学生精益求精的工作态

		<p>组织的一般程序</p> <p>2. 熟练掌握商务活动策划与组织各项技能</p> <p>3. 熟练掌握商务活动各环节的礼仪规范，具有一定的沟通能力、组织能力、应变能力，团队合作精神</p> <p>4. 能够胜任相关岗位任职要求</p>	<p>礼仪</p> <p>3. 客户接待与拜访礼仪</p> <p>4. 位次礼仪</p> <p>5. 商务交往中谈话的礼仪</p> <p>6. 商务交往中的电话礼仪</p> <p>7. 礼品礼仪</p> <p>8. 商务宴请礼仪</p> <p>9. 面试礼仪</p> <p>10. 处理投诉的礼仪</p>	<p>一致性，有针对性地采取工学交替、任务驱动、项目导向、课堂与实习地点一体化等行动导向的教学模式。</p>	<p>度和精神</p> <p>2. 引入准时制生产方式和传统文化中君子四守：守愚、守静、守时、守信</p> <p>3. 实事求是、爱岗敬业、严谨认真的工作态度；</p> <p>4. 恪守职业道德，培养尊重他人，重视礼仪的习惯</p>
7	专业导学	<p>1. 了解专业概况、行业发展状况及前景</p> <p>2. 了解专业学习内容、学习环境以及毕业去向</p> <p>3. 了解本专业企业岗位需求以及校企合作情况</p>	<p>1. 专业、行业发展状况、就业情况介绍</p> <p>2. 人才培养方案介绍</p> <p>3. 专业学习、比赛、考证等介绍</p> <p>4. 企业参观认知实习</p>	<p>本课程教师应具备专业建设经验和企业锻炼经历。授课过程中可以多教师合作授课，并聘请企业专业进行授课和指导。课程授课的形式不局限于教室，可以进行参观教学设施和实习企业为主，多采用现场体验式授课。</p>	<p>1. 践行社会主义核心价值观</p> <p>2. 诚信与恪守职业道德</p> <p>3. 学以致用，服务社会的意识</p>
8	Python 程序设计	<p>1. 掌握 Python 编程模式、函数与运算符、列表、元组、字典、集合等数据类型</p> <p>2. 掌握 Python 分支结构、循环结构、函数设计以及类的设计与使用</p> <p>3. 掌握 numpy 数组运算和矩阵运算</p> <p>4. 掌握 pandas 基本数据结构以及数据分析与处理</p>	<p>1. Python 的基础以及开发环境的搭建</p> <p>2. Python 的编程模式、内置函数与运算符及基本数据类型</p> <p>3. Python 分支结构、循环结构、函数设计以及类的设计与使用</p> <p>4. numpy 数组运算和矩阵运算</p> <p>5. pandas 基本数据结构以及数据分析与处理</p> <p>6. 机器学习基本算法原理以及 sklearn 实现</p> <p>7. matplotlib 数据</p>	<p>重视学生在校学习与实际工作的一致性，有针对性地采取精准营销、任务驱动、项目导向、课堂与实习地点一体化等行动导向的教学模式。</p>	<p>1. 践行社会主义核心价值观</p> <p>2. 诚信与恪守职业道德</p> <p>3. 工匠精神与精益求精的精神</p> <p>4. 学以致用，服务社会的意识</p> <p>5. 网络安全意识</p>

		5. 掌握机器学习基本算法原理以及 sklearn 实现 6. 掌握 matplotlib 数据可视化与科学计算可视化	可视化与科学计算可视化		
9	统计基础	1. 熟悉统计整理与分析的基础知识。 2. 合理进行调查方案的设计, 使用有效的调查方法搜集资料, 对资料进行整理 3. 运用合适的统计方法对资料进行分析, 撰写统计分析报告。 4. 培养学生统计思维能力。5. 明确统计职业工作环境、工作内容、工作流程, 以及社会经济统计方法。	1. 掌握统计调查方法与统计整理过程 2. 掌握综合指标计算及应用 3. 掌握抽样推断方法 4. 运用相关及回归方法分析社会经济现象 5. 掌握时间序列分析指标及利用时间序列判断现象发展趋势 6. 利用统计指数描述社会经济现象变化, 掌握几个常用的统计指数	本课程的教师应配备“双师”结构教师, 具有较扎实的统计理论和经济学知识, 熟练掌握统计法规、统计报表制度, 具备根据统计工作岗位任务导向设计、组织、指导教学实施。主要采用讨论式教学、案例式教学、统计图表教学法。	对于统计学基本概念、数据采集整理、数据的各种统计分析方法、数据的呈现等, 全方位融入课程思政要素, 内容涵盖我国社会主义现代化建设成就、党史和统计史、民生状况、脱贫攻坚、社会主义核心价值观、辩证唯物主义哲学等, 树立社会主义核心价值观, 爱党爱国, 培养学生民族文化认同和文化自信, 激发学生创造创新能力和法治意识和良好的职业道德。

表 3 专业群共享课简介

## 6.4 专业核心课程简介

表 4 电子商务专业核心课程简介

序号	课程名称及代码	课程目标	主要教学内容	主要教学要求	课程思政育人
1	网店美工与拍摄 020231401	能够根据客户的需求和商品的特点设计网店页面、制作 APP 界面	1.抠图技巧 2.色彩搭配与排版布局 3.店铺基础模块的设计与装修 4.店铺首页设计分析与制作、详情页设计分析与制作	1.专任教师能选择合适的教学方法实施教学，熟悉该课程学习情境的所有知识点，能了解学生，并掌握每个学生的学习状况 2.兼职教师能对学生进行实践性的指导 3.需要在机房进行现场教学	1.塑造网店美工人员的职业道德与职业素质 2.坚持网店美工的设计立场与原则 3.坚持良好的审美理念 4.团队合作的精神来完成详情页设计 5.拓展美工的素质能力 6.塑造良好的美工设计形象
2	网店运营与推广 020231402	掌握网店运营各种模式的特点，能够运用网店推广工具和方法，提升店铺流量，完成销售目标，能够进行网店的日常管理。	1.网络卖品艳傲群芳 2.网上店铺扬名天下 3.网上店铺经营管理 4.网上售后服务技巧 5.创业计划书撰写	1.专任教师能选择合适的教学方法实施教学，熟悉该课程学习情境的所有知识点，能了解学生，并掌握每个学生的学习状况 2.兼职教师拥有自己的企业或担任企业高层，能对学生进行创业指导与建议 3.需要在机房进行现场教学	1.指导学生树立良好的职业道德观念 2.培养学生的团队合作、精益求精的工匠精神以及创新精神 3.培养学生审美能力、民族文化认同和文化自信，激发学生创造创新能力 4.引导学生自觉树立“诚信经营”、“公平交易”、“顾客至上”等积极正确的网络营销价值观 5.引导学生自觉遵守法律法规，维护司法公平正义
3	网络营销 020231403	掌握 SEM 和 SEO 的技巧，掌握标题和关键词优化的技巧，掌握主流平台推广工具使用技巧，掌握微信、微博、抖音等社交网络营销技巧。	1.网络推广工具 2.网络调研 3.自媒体营销 4.社会化媒体营销 5.网络广告 6.搜索引擎营销 7.网络营销策划案	1.专任教师能选择合适的教学方法实施教学，熟悉该课程学习情境的所有知识点，能了解学生，并掌握每个学生的学习状况 2.兼职教师拥有自己的企业或担任企业高层，能对学生进行创业指导与建议	1.掌握因果定律思维来进行商业活动分析 2.培养民族文化自信 3.引入二十四节气歌，培养学生发现规律和利用规律提高认知的能力 4.培养学生精益求精的工作态度和 5.引入准时制生产方式和传统文化中君子四守：守愚、守静、守时、

				3.需要在机房进行现场教学	守信 6.学会科学辨识经济规律
4	商务数据分析与应用 020231404	掌握行业数据分析、客户数据分析、产品数据分析、销售数据分析、推广数据分析以及员工绩效分析的内容、方法、工具与流程，能够根据企业要求撰写分析报告	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.电商数据分析的常用方法和指标</li> <li>2.数据分析工具</li> <li>3.利用市场数据选择商品</li> <li>4.竞争对手数据分析</li> <li>5.商品定价分析</li> <li>6.流量数据分析</li> <li>7.运营与销售数据分析</li> <li>8.利润数据分析</li> <li>9.数据商业报告的制作</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.专任教师能选择合适的教学方法实施教学，熟悉该课程学习情境的所有知识点，能了解学生，并掌握每个学生的学习状况</li> <li>2.兼职教师能对学生进行创业指导与建议</li> <li>3.需要在机房进行现场教学</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.诚信客观、守法公平、数据安全</li> <li>2.科学的辩证思维，抓住事物的变化规律，建立分析数据的底层逻辑</li> <li>3.运用对比法来研究中外文化和古今文化，增强文化自信和进行爱国主义教育</li> <li>4.相关性和因果关系教育</li> <li>5.实事求是、爱岗敬业、严谨认真的工作态度；恪守职业道德，培养保守企业和国家秘密的职业操守</li> <li>6.君子爱财、取之有道的中华传统商道文明</li> </ol>
5	新媒体营销 020231405	能利用微博、微信、抖音等工具进行营销，掌握社群营销的方法，能进行文案创作与传播	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.新媒体营销平台</li> <li>2.新媒体用户与内容定位</li> <li>3.新媒体营销方式</li> <li>4.微信营销</li> <li>5.微博营销</li> <li>6.社群营销</li> <li>7.内容营销</li> <li>8.短视频营销</li> <li>9.直播运营</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.专任教师能选择合适的教学方法实施教学，熟悉该课程学习情境的所有知识点，能了解学生，并掌握每个学生的学习状况</li> <li>2.兼职教师拥有自己的企业或担任企业高层，能对学生进行创业指导与建议</li> <li>3.需要教学过程中模拟和实践相结合</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.指导学生树立良好的职业道德观念</li> <li>2.培养学生的团队合作、精益求精的工匠精神以及创新精神</li> <li>3.实事求是、爱岗敬业、严谨认真的工作态度；</li> <li>4.恪守职业道德，培养保守企业和国家秘密的职业操守</li> <li>5.君子爱财、取之有道的中华传统商道文明</li> </ol>
6	客户关系管理 020231406	掌握客服服务的流程与技巧，掌握维系客户关系的方法与技巧，掌握售后服务方法与技巧。	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.客户购买行为分析</li> <li>2.客户的选择</li> <li>3.客户的开发</li> <li>4.客户信息的管理</li> <li>5.客户的分级管理</li> <li>6.客户的沟通管理</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.专任教师能选择合适的教学方法实施教学，熟悉该课程学习情境的所有知识点，能了解学生，并掌握每个学生的学习状况</li> <li>2.兼职教师拥有自己的企业或担任企业高层，能对学生</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1.传统文化中识人内容</li> <li>2.融入中华优秀传统文化《孙子兵法》中知己和传统文化的三思而后行和新时代实事求是的精神</li> <li>3.融入老子在《道德经》中讲，“鱼不可脱于渊，国之利器不可以示人”和《周易》中“君不密则</li> </ol>

			<p>7.客户满意的管理</p> <p>8.客户忠诚的管理</p> <p>9.流失客户的挽回</p>	<p>进行创业指导与建议</p> <p>3.需要与专业实践课相结合</p>	<p>失臣，臣不密则失身，几事不密则害成，是以君子慎密而不出也”</p> <p>4.引入复制、倍增的互联网思维和中华传统文化《老子》中“人法地，地法天，天法道，道法自然”有关规律的思想</p> <p>5.融入老子《道德经》“美言可以市尊，美行可以加入”</p> <p>6.人之相知，贵在知心</p>
--	--	--	--	---------------------------------------	---

## 七、专业教学安排

### 7.1 专业课程体系配制

表 5 电子商务专业课程体系配置表

序号	模块	课程类别	课程门数	学分	学时分配		备注
					总学时	学时比例	
1	公共基础模块	公共必修课	15	39	656	25.10%	
2	专业基础模块	专业基础课 (专业群平台共享课)	9	20	320	12.24%	
3	核心课程模块	专业核心课	6	23	384	14.69%	
4	实践专项模块	课程实训	8	31	928	35.50%	
5	专业拓展模块	专业拓展课	6	11	108	4.13%	
		专业群高层互选课	4 (8)	8	128	4.90%	
		素质拓展	5	5	90	3.44%	
总计			53	137	2614	100.00%	



## 7.2 专业教学进程表

表 6 经济管理学院电子商务专业开设课程总表

课程类别	课程代码	课程名称	学时				学分	学期						考核方式		承担部门	备注		
			总学时	理论	实践	网络		一	二	三	四	五	六	必/选	考/查				
公共基础模块	公共必修课	080211301	思想道德与法治	48	42	6		3	4×12w							必	考	马克思主义学院	
		080312101	形势与政策	32	32			1	8	8	8	8				必	查	马克思主义学院	
		080111401	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	32	28	4		2				2×16w				必	考	马克思主义学院	
		080111304	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	48	42	6		3				4×12w				必	考	马克思主义学院	
		090112101	职业生涯规划与就业指导	16	16			1		2×8w						必	查	创新创业学院	
		090111204	创业基础	32	20	12		2				2×16w				必	考	创新创业学院	
		080512201	大学生心理健康	32	24	4	4	2	2×1w	2×15w						必	查	马克思主义学院	
		060422401	信息技术基础	48	16	32		3	4×12w							必	查	智能工程学院	
		100411201	体育与健康	112	14	98		7	2×14w	2×14w	2×14w	2×14w				必	考	基础教学部	分层
		100211409	经济应用数学（文科）	64	32	32		4		4×16w						选	考/查	基础教学部	分层
		100311402	大学英语	64	48	16		4		4×16w						选	考/查	基础教学部	分层
		100512201	军事理论课	32	26		6	2	2×13w							必	查	基础教学部	
		100112201	大学语文	32	28	4		2				2×16w				必	查	基础教学部	
		080612101	劳动教育	16	16			1		2×8w						必	查	马克思主义学院	

课程类别	课程代码	课程名称	学时				学分	学期						考核方式		承担部门	备注	
			总学时	理论	实践	网络		一	二	三	四	五	六	必/选	考/查			
	150142101	军训	48		48		2	2w							必	查	学生处	
		小计	656	378	268	10	39											
公共基础模块合计（占总课时比例%）			25.1															
专业基础模块	专业群平台共享课	020222101	专业导学	16	10	6		1	2×8w						必	查	经济管理学院	
		020721302	经济学基础	48	28	4		3	4×12W						必	考	经济管理学院	
		020121203	市场营销基础	32	28	4		2		2×16W					必	考	经济管理学院	
		020221206	电子商务基础	32	28	4		2		2×16W					必	考	经济管理学院	
		020122101	商务礼仪	32	28	4		2	2×16W						必	查	经济管理学院	
		010121501	会计基础	48	28	20		3			4×12W				必	考	会计学院	
		020522307	管理基础	48	36	12		3					6×8W		必	考	经济管理学院	
		020522308	统计基础	32	28	4		2			2×16W				必	考	经济管理学院	
		060422408	Python 程序设计	32	20	12		2			2×16W				必	考	智能工程学院	
		小计	320	234	70		20											
专业基础模块合计（占总课时比例%）			12.24															
核心课程模块	专业核心课	020231401	网店美工与拍摄	64	28	28	8	4		4×14W					必	考	经济管理学院	
		020231402	网店运营与推广	64	28	28	8	4			4×14W				必	考	经济管理学院	
		020231403	网络营销	64	28	28	8	4			4×14W				必	考	经济管理学院	
		020231404	商务数据分析与应用	64	28	28	8	4				4×14W			必	考	经济管理学院	
		020231405	新媒体营销	64	28	28	8	4					6×11W		必	考	经济管理学院	
		020231406	客户关系管理	48	28	20	0	3				4×12W			必	考	经济管理学院	
		小计	384	168	160	56	23											

课程类别	课程代码	课程名称	学时				学分	学期						考核方式		承担部门	备注
			总学时	理论	实践	网络		一	二	三	四	五	六	必/选	考/查		
核心课程模块合计（占总课时比例%）			14.69														
实践 专项 模块	课程 实训	020242401	综合技能训练（一）	120		120		4		4W					必	查	经济管理学院
		020242402	综合技能训练（二）	120		120		4			4W				必	查	经济管理学院
		020242217	1+x 证书应用实训	30		30		1				5×6W			必	查	经济管理学院
		0205421619	毕业论文（设计）	120		120		4							必	查	经济管理学院
		020542820	顶岗实习	450		450		15							必	查	经济管理学院
		120142202	智慧商科综合实训	32		32		1			1w				必	查	智慧商科综合
		130242101	智能制造综合实训	32		32		1				1w			必	查	智能制造综合
		120142101	ERP 沙盘实训	24		24		1					1w		必	查	智慧商科综合 实训中心
				小计	928		928		31								
实践专项模块合计（占总课时比例%）			35.5														
专业 拓展 模块	专业 拓展 课	020262211	商品选择与采购	32	28	4		2		2×16W				必	查	经济管理学院	
		020262204	短视频与直播电商	32	16	16		2			2×16W			必	查	经济管理学院	
		020222210	人工智能应用基础	32	28	4		2				4×8W		必	查	经济管理学院	
		020262202	电商文案写作	32	16	16		2				2×16W		必	查	经济管理学院	
		020222205	电子商务物流	32	16	16		2				4×8W		必	查	经济管理学院	
		020122105	论语营销	16	16			1			2×8W			选	查	经济管理学院	
	专业 群 高	专业	020661210	国际贸易实务	32	16	16		2		2×16W				选	查	经济管理学院
			020261212	商务数据分析工具应用													经济管理学院
		020161210	农产品营销	32	16	16		2			2×16W			选	查	经济管理学院	
020261213	农产品电子商务													经济管理学院			

课程类别	课程代码	课程名称	学时				学分	学期						考核方式		承担部门	备注
			总学时	理论	实践	网络		一	二	三	四	五	六	必/选	考/查		
层 互 选	020261214	跨境电商实务	32	16	16					4×8W					经济管理学院		
	020361212	商务英语										选	查	经济管理学院			
	020261215	移动商务	32	16	16				4×8W			选	查	经济管理学院			
	020261216	新媒体运营												经济管理学院			
素质 拓 展		四史 (党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史)	18	14	4				2×8w			选	查	马克思主义学院	必选 其中 一门		
		公选课1(美育课程)	18									选	查		必选		
		公选课2(美育课程)	18									选	查		必选		
		公选课3	18									选	查				
		公选课4	18									选	查				
		公选课5															
		...															
	小计		344	186	136												
专业拓展模块合计(占总课时比例%)			12.47														
总计			2614	966	1562	66	137										

注：1.入学教育(含安全教育)在新生入学后即安排，一般为8学时，与认知实习同步进行，原则上不单独计算学分。毕业教育纳入顶岗(毕业)实习中，不单独计算学分；

2.体育与健康总课时112学时，其中4学时为国家学生体质健康标准测试；

3.理论与实践课程比例为：1: 1.48

## 八、人才培养实施保障

### 8.1 师资队伍

#### 1. 队伍结构

电子商务专业教学团队共有 24 名专兼职专业教师，其中专任教师 10 名，兼职教师 14 名。专任专业教师中，高级职称 3 人，占 30%，中级职称 6 人，占 60%，具备“双师”素质 10 人，占 100%。兼职教师中，来自行业企业 14 人，占 100%，具有中级以上专业技术职称或职业资格证书 14 人，占 100%。

#### 2. 专任教师

专任教师如表 7 所示，共有 10 人，具有高校教师资格；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有电子商务、管理科学与工程、工商管理、计算机科学技术等相关专业本科及以上学历；具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力；具有较强的信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

#### 3. 专业带头人

电子商务专业为双带头人，校内为周永刚，校外为江苏京东信息技术有限公司的汪世龙。两人具有副高级以上职称、硕士及以上学位，能够较好地把握国内外电子商务行业、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情况，教学设计、专业研究能力强，组织开展科研能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

#### 4. 兼职教师

兼职教师如表 8 所示，主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好额思想政治素质、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知识和相应行业企业中层及以上管理岗位，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。

表 7 电子商务专业专任教师一览表

序号	姓名	性别	学历/学位	最终学历专业	校内职称/职业资格证书	主讲课程	备注
1	卢海涛	男	研究生/硕士	经济学	教授/高级经济师	商务谈判	骨干教师
2	周永刚	男	本科/硕士	市场营销	副教授/高级营销师	市场营销	淮安市“533 英才工程”骨干人才培养对象、校教学标兵
3	徐君	男	本科/硕士	管理学	讲师/移动互联网工程师	客户关系管理	淮安市“533 英才工程”骨干人才、骨干教师
4	吕成文	男	研究生/硕士	管理学	副教授/移动商务师	电子商务应用基础	骨干教师
5	彭娟娟	女	本科/硕士	工商管理	讲师/移动商务师	网店运营与推广	骨干教师
6	张瑞娟	女	本科/硕士	经济学	讲师/信息工程师	网店美工设计	优秀教师
7	叶强	男	本科/硕士	计算机科学	讲师/网络管理师	网络营销与推广	优秀教师
8	唐淑芬	女	研究生/硕士	管理学	讲师/客服管理师	商务数据分析与应用	优秀教师
10	王丹	女	研究生/硕士	计算机科学	讲师/商务数据分析师	新媒体营销	优秀教师

表 8 电子商务专业兼职教师一览表

序号	姓名	性别	学历/学位	最终学历专业	职业资格职称	主讲课程	备注
1	汪世龙	男	研究生	工商管理	高级工程师	客户关系管理	江苏京东信息技术有限公司
2	胡跃吾	男	本科	市场营销	中级营销师	商务谈判	江苏今世缘酒业股份有限公司
3	余涛	男	本科	经济学	高级营销师	市场调查与分析	江苏今世缘酒业股份有限公司
4	孔令伟	男	研究生	食品工程	高级工程师	文案写作	快鹿牛奶有限公司
5	李德志	男	研究生	国际贸易	中级营销师	跨境电子商务	阿里巴巴淮安服务中心
6	蔡旭	男	本科	财务管理	中级电子商务师	移动商务	江苏京东信息技术有限公司
7	陆涵	男	本科	财务管理	中级电子商务师	商品选择与采购	江苏京东信息技术有限公司
8	徐旭	男	本科	国际贸易	中级报关员	国际贸易实务	淮安大唐国际贸

							易有限公司
9	商亚东	男	研究生	市场营销	高级工程师	管理学	淮安苏宁电器股份有限公司
10	姜勇峰	男	本科	工商管理	高级工程师	移动商务	中国移动淮安分公司校园营销中心
11	张艳	女	研究生	工商管理	高级工程师	消费者行为分析	苏宁云商股份有限公司
12	汪韦	男	研究生	计算机科学	高级工程师	短视频与直播电商	淮安瀚唐科技有限公司
13	吴卓	女	研究生	工商管理	中级工程师	公关策划	淮安瀚唐科技有限公司
14	丁菲	女	研究生	工商管理	中级电子商务师	商务礼仪	江苏金一文化发展有限公司

## 8.2 教学设施

### (1) 实践教学条件

校内：本专业校内有 6 个实训基地，共有 10 个实训（实验）室、300 套实验（实训）设备，实训设备总值 300 万元。

表 9 电子商务专业实训基地一览

实训基地	实训室 (或生产线)	工位数	主要设备	对应专业课程
今世缘营销实训基地	今世缘文化馆	50	酒文化展板、实物等	市场营销
	酒类营销策划实训室)	50	酒文化展板、实物等	公司创办与运营
省级现代贸易与电子商务实训基地	电子商务(阿里仿真)实训室	52	教师主控台、投影、语音设备、计算机、模拟软件、网络	电子商务基础、网店开设与运营、网店美工设计
	营销技能提升实训室(苏宁易购体验店)	45	仿真的苏宁卖场环境	网络推广与营销
	网络营销实训室(电商直播实训室)	45	计算机、白板、网络等	网络推广与营销、新媒体营销
	国际贸易综合实训中心	45	教师主控台、投影、计算机、软件等	跨境电子商务
	农产品营销实训室	56	计算机、农产品营销展板、书籍等	电子商务物流、商品选择与采购
	移动电子商务实训室	40	教师主控台、计算机、云平台、RF 读卡器、身份证读卡器、打印机、条码枪、模拟软件、投影等	商务数据分析与应用、新媒体营销

京东校园创新创业实训基地	京东校园实训中心	80	职场文化展板、计算机、软件等	客户关系管理、综合技能实训
	京东校园商业空间	60	职场文化展板、计算机、打印机、洽谈桌椅等	客户关系管理、综合技能实训
智慧云 ERP 管理会计体验中心	智慧云 ERP 管理会计体验中心		华为云服务器、华为云终端、LED 大屏、多媒体控制机、网络设备、数控设备	智慧云 ERP 管理实训
智慧商科综合实训中心	智慧商科综合实训中心		易讯通云桌面、VBSE 服务器、HP 瘦客户机、纳加系统、LED 拼接屏、IPAD、普米大屏、ARE 虚拟仿真设备、网络设备、数控设备	智慧商科综合实训
智能制造实训中心	智能制造实训中心		数控设备、RB20 机器人、3D 打印设备、中央控制系统、IOT 联接管理平台、物联网应用开发平台、3D 虚拟仿真软件和设备、网络设备等	智能制造实训

校外：本专业校外有 13 个实习基地，其中接收 10 人以顶岗实习基地 11 个，建立“厂中校”（或店中校）的基地 1 个。



表 10 电子商务专业主要实习基地一览表

序号	实习基地	建立时间 (年、月)	主要实习岗位	每批可接纳 学生(人)
1	江苏京东信息技术有限公司	2010.5	网络营销、客服服务	200
2	阿里巴巴淮安服务中心	2017.6	跨境商务、网络营销、客户关系管理	50
3	苏宁云商雨花呼叫中心	2011.5	客户服务、物流管理	200
4	北大青鸟-淮安瀚唐科技有限公司	2014.3	网店美工、网店运营、网络推广	100
5	江苏泰盈(淮安)科技服务有限公司	2018.6	客户服务、电话回访、投诉受理、电话营销等	200
6	江苏太古可口可乐饮料有限公司	2016.5	市场调查、市场推广、营销策划、促销技巧、网络营销等	50
7	苏宁云商淮安分公司	2010.5	网路运营、客户服务、仓储管理	200
8	中国移动淮安公司	2010.5	市场推广、客户服务	100
9	淮安快鹿牛奶有限公司	2013.5	新媒体营销、客户服务、产品营销	5
10	柴米河农业科技有限公司	2021.3	网络营销、新媒体营销、直播营销	20
11	江苏中央新亚股份有限公司	2010.5	网络销售、客户服务、商品陈列、市场调查	30
12	今世缘集团酒业股份有限公司	2010.5	市场推广、市场调查	50
13	淮安市供销合作总社	2013.5	农副产品网络营销、农副产品展销推介	10

## (2) 教学资源

课程：3 门院级精品课程。目前有在线课程 6 门，有 1 门通过课程认证，2 门通过课程思政改革。

教学资源库：拟建设客户关系管理教学资源库。

教材：公开出版教材 3 本，其中江苏省优秀教材 1 本；编写校本教材 2 本。

### 1. 教程选用基本要求

专业基础课程要求选用马工程教材，专业核心课程全部选用规划教材或者省优秀教材（如表 11 所示）。

表 11 核心专业课程教材选用情况表

序号	课程名称	教材名称	主编	出版社	规格
1	网店美工与拍摄	网店美工	杜裙	重庆大学出版社	十三五规划教材
2	网店运营与推广	网店运营与管理	蒲先祥	江苏大学出版社	十三五规划教材
3	网络营销	网络推广	程玲云	人民邮电出版社	十三五规划教材
4	商务数据分析与应用	电子商务数据分析与应用	邵贵平	人民邮电出版社	十三五规划教材
5	智慧客户关系管理	客户关系管理	庄小将	中国轻工业出版社	“十三五”江苏省高等学校重点教材

6	新媒体营销	新媒体营销	李京京	人民邮电出版社	十三五规划教材
---	-------	-------	-----	---------	---------

## 2. 图书文献配备基本要求

学校图书馆有现有纸质藏书 73 万册，电子图书 7.3T，期刊 848 多种，数据库 10 余个，满足电子商务专业教学与研究用。

## 3. 数字资源配备基本要求

目前有在线课程 6 门，有 1 门通过课程认证，2 门通过课程思政改革。有 3 套实训平台满足课程教学、1+x 考证（平台为试用平台）和技能竞赛的要求。

### (3) 教学方法

教学方法主要包括六步教学法、项目教学法、演示法、角色扮演法、案例教学法、小组讨论法等。应根据所授内容的不同，对所选择的教学方法进行优化组合和综合运用，同时充分关注学生的参与性。

1) 六步教学法 将教学组织分为明确任务、教学准备、教学设计、教学实施、教学检查、教学评价六步。以学生为主体进行完成相关工作任务的知识、技能、准备等信息搜集，制定课程教学方案，并准备各项教学资料。教学实施过程中，教师应着重指导学生按照规范化的要求和电子商务工作流程实施模拟工作过程，并以“过程 + 结果”的方式进行课程考核。六步教学法为本课程主要的课程教学组织方法，通过六步教学法进行课堂组织，实现以学生为主体的理实一体教学。

2) 项目教学法 学生在教师指导下通过实施一个完整的项目而进行的教学活动，是一种典型的以学生为中心的教学方法。其目的是在课堂教学中让学生全部或部分独立组织、安排学习行为，将理论与实践教学有机地结合起来，充分发掘学生的创造潜能，提高学生解决实际问题的综合能力。

3) 演示法 教师展示实物、教具，通过演示、观看实际操作录像等演示工作过程，使学生获取知识的教学方法。采购业务办理流程、网店开设流程、客户服务流程、网店装修流程等技能示范均可采用演示法。该方法对提高学生的学习兴趣、发展观察能力和抽象思维能力有重要作用。

4) 角色扮演法 划分学习小组，每小组指定不同人员分别扮演经理、美工、客服、运营管理等角色，模拟有关电子商务运营过程，使学生体验不同角色的岗位任务和岗位职责。分岗进行模拟实训时采用角色扮演法，使学生真切体验电子商务工作过程。

5) 案例教学法 以实际案例办理为例讲解有关业务办理的相关法律法规规定及业务办理流程，增强教学的真实感和指导性，其操作流程为“以例激趣——以例说理——以例导行”。

6) 小组讨论法 在教师指导下，由小组成员围绕某一中心问题，发表自己

的看法，从而进行相互学习的一种方法。其实质就是以小组为组织形式，借助小组成员之间的协作，完成特定的任务。讨论的过程重在交流，一般先是通过交流找出个体之间的差异，后经过讨论达成集体共识；讨论的过程又重在合作，通过小组学习，弥补个体在思维、精力、时间和学习方式上的有限性，发挥集体的力量，变“势单力薄”为“人广智多”。

#### (4) 教学评价

按照教育方针，课程计划规定的学校培养目标，各课程规定的教学目的、任务、内容，是教学评价的基本依据，它们是通过教师的教和学生的学的具体活动实现的。在评价过程中，把师生的活动分解成若干部分，并制定出评价标准。根据这些标准判定师生的活动是否偏离了正确的教学轨道，偏离了教育方针和教学目标，有无全面完成各科教学大纲规定的目的和任务，从而保证教学始终沿着正确的方向发展。本专业教学评价体系具体见图 2。

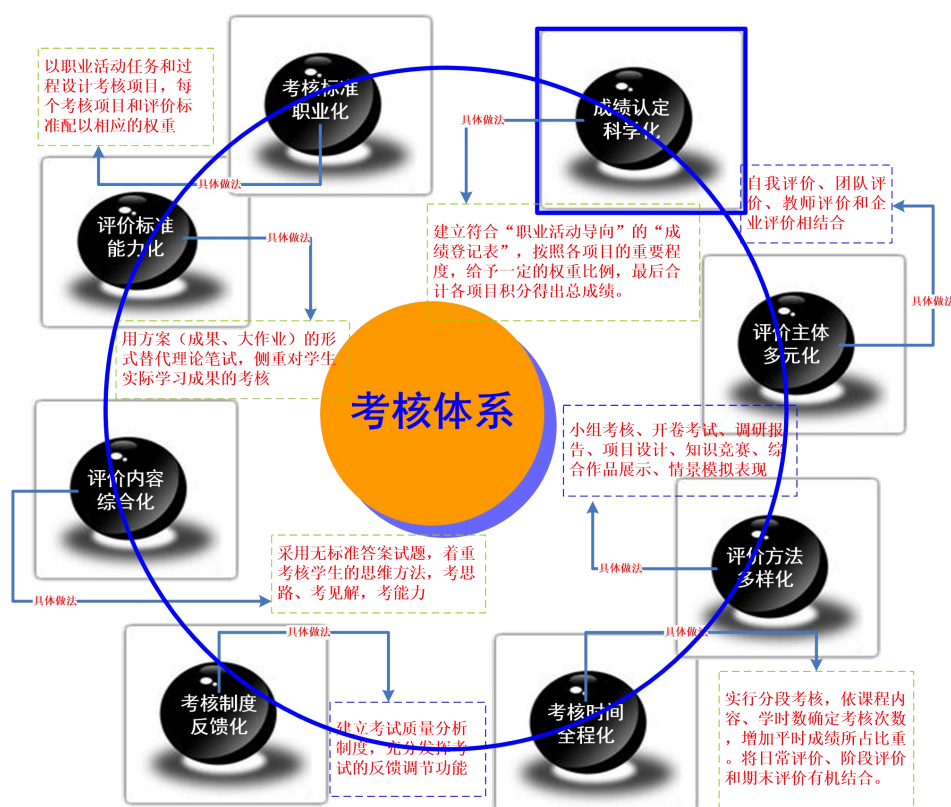


图 2 电子商务专业考核体系设计

#### (5) 质量保障

加强教师团队管理，通过日常学校督导、二级学院督导听课检查，教师间同行听课评课，学生评教，教师座谈会等来提高教师的授课能力，每周一次组织教师例会进行教学理论学习，更要有效利用智慧校园平台对教师的教学情况和评价

及时地进行反馈，落实整改，学期中间和期末进行教学检查，所有结果作为教师教学考核的依据，促进教师业务素质的提高。

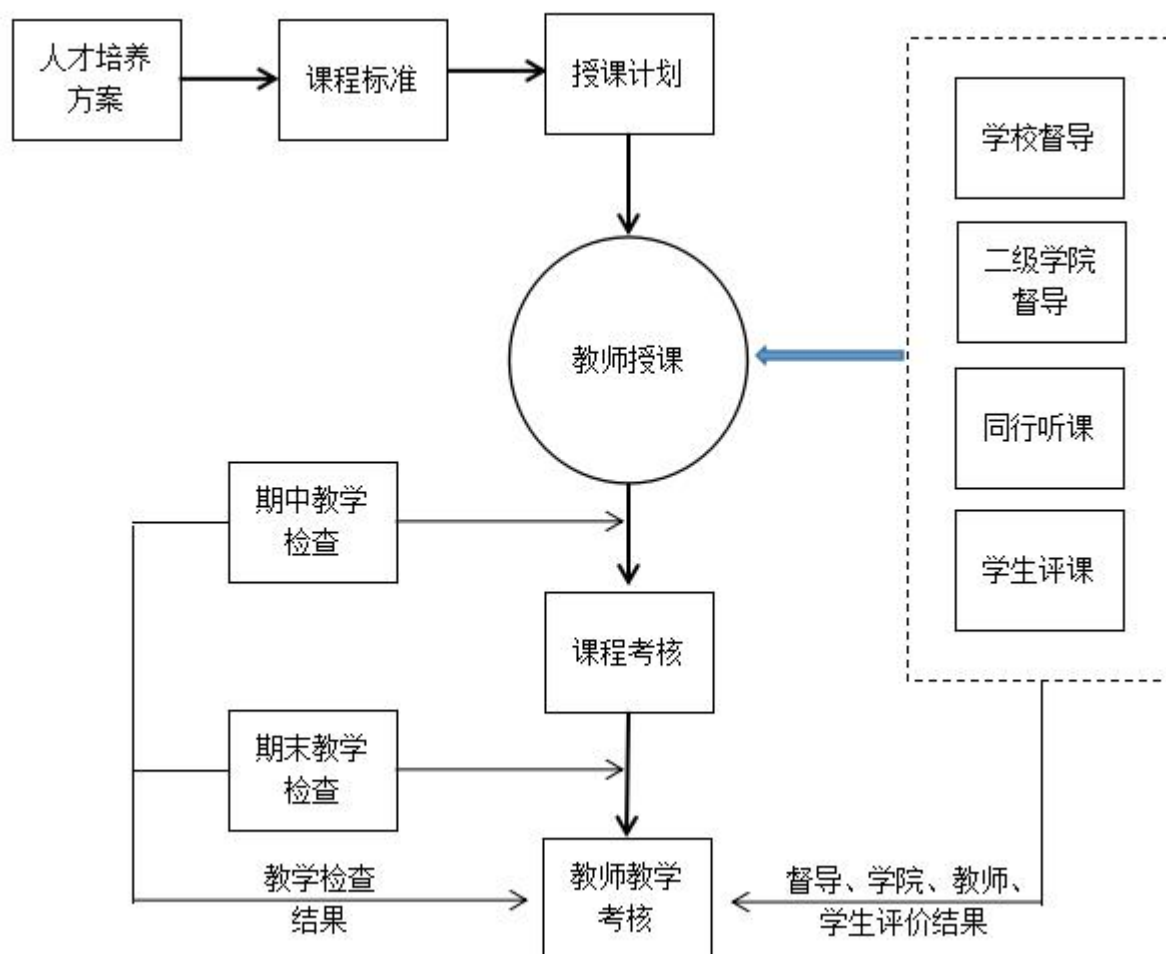


图 3 教师教学质量监督与管理

为使专业人才培养方案顺利实施、教学秩序规范严谨、考核评价客观有效，确保专业人才培养质量稳步提高，学校制订有一系列教学管理制度。在此基础上，经济管理学院结合自身特点又制订了 3 个相关管理制度。

表 11 经济管理学院主要教学管理制度一览表

序号	制度名称	制订（修订）时间
1	经济管理学院教学督导制度	2020 年 12 月
2	经济管理学院学生定岗实习标准	2020 年 12 月
3	经济管理学院教师考核制度	2020 年 12 月

**学校主要监控措施：**学校督导通过审查教学文件、巡视、听课、向学生调查了解等方式掌握教学情况，督促教学规范，推广优秀教师教学经验，指导部分教师不断提高教学水平，反馈或通报教学中存在的问题，并提出整改要求；教务处督查教学计划执行，开展教学值日检查，加强巡考，定期组织学生开展网上评教，严格审查毕业资格；学院领导和教学系统中层干部认真执行听课、评课制度。

**二级学院主要监控措施：**教学资料检查；同行听课和督导听课；学生评价等措施。

**合作培养企业主要监控措施：**企业定期回访；电子商务专业委员会督导；学生信息员反馈。

## 九、毕业要求

### 9.1 课程与学分要求

课程要求：各门必修课程及选修的课程考试合格。

学分要求：本专业各专业学生毕业时必须修满 137 学分，其中必修 115 学分，选修 22 学分。

### 9.2 证书要求

电子商务专业各专业学生毕业时，各项能力必须合格，按表 9-2 所列要求取得相应技能证书。

表 12 电子商务专业证书要求

能力项目	证书	要求
计算机操作能力	《计算机基础 MSOffice》一级证书 或校内相当水平的考试	必须取得
英语能力	高等学校英语应用能力 B 级证书 或校内相当水平的考试	必须取得
专业技能	1+X 证书网店运营推广（中级）	至少一项
	1+X 证书直播电商（中级）	
	1+X 证书新媒体技术（中级）	
	1+X 证书呼叫中心客服服务与管理职业技能（中级）	

### **9.3 毕业项目**

以个人或团队完成一项与本专业相关的毕业设计或调研报告, 或个人完成一篇与本专业相关的毕业论文, 评审合格, 答辩通过。

### **十、编制依据**

本方案依据《国家职业教育改革实施方案》、《关于实施中国特色高水平高职学校和专业建设计划的意见》, 《关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》、《高等职业学校电子商务专业教学标准》、等文件及学校《关于制订 2021 年版人才培养方案的指导意见》编制。

### **十一、附件：专业群内各专业开设课程总表（表 6）**