

2022 级电子商务专业（新农人方向）人才培养方案

一、专业名称与代码

专业群名称：电子商务专业群

专业名称：电子商务

专业代码：530701

二、招生对象

普通高中毕业生、中等职业学校毕业生或同等学历者。

三、学制

三年

四、职业面向

表 1 职业面向分析表

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）	职业资格证书或技能等级证书举例
电子商务 (5307)	电子商务 (530701)	软件开发 (6510)	2-99 (GBM2-9) 其他专业技术 人员	软件 开发	网页设计二级（全 国计算机等级考 试）
		信息技术咨 询服务 (6530)	4-99 (GBM 4-9) 其他商 业、服务人员	互联网与信 息服务	1+X 电子商务网店 运营推广
		数据处理和 存储服务 (6540)	2-99 (GBM2-9) 其 他专业技术 人员	数 据 分 析	电子商 务数据 分析
		呼叫中心 (6592)	4-01 (GBM 4-1) 购销人 员	网 络 客 服	网络营销工程师 (信息部的助理师 级)、1+X 证书

表 2 岗位能力分析表

序号	岗位名称	岗位类别	
		初始岗位	发展岗位
1	网站运营（网店运 营）	运营助理、运营专员	运营主管、电商主管、网站运营经理、 运营总监、运营总裁
2	网站开发/网站编 辑	网站开发助理、网站编 辑专员	网站开发人员、网站开发工程师、高 级网站编辑、网站编辑主编、总编

序号	岗位名称	岗位类别	
		初始岗位	发展岗位
3	网店客服	网店客服专员	客服主管、客服经理、客服总监
4	跨境电商	跨境专员	外贸主管、外贸经理
5	网站文案与策划	文案专员、策划专员	文案策划主管、文案策划经理

表 3 工作任务和职业能力分析表

岗位领域	工作任务	职业能力、知识	对应课程
运营助理、运营专员、运营主管、电商主管、网站运营经理、运营总监、运营总裁	店铺装修	在线信息处理策划与文案编辑能力 具备文字处理软件设计能力 具备图片处理软件操作能力 网页设计能力	1. 商品摄影技术 2. 平面美工技术实务 3. 网络编辑实务 4. 网（微）店页面处理
	数据分析	在线信息投放效果预测能力 在线信息投放效果评估能力	1. 商务数据分析与应用
	活动促销	熟练掌握传统营销技能和网络营销技能； 熟练操作常用的网络营销方法 发货、运输、仓储等相关知识	1. 电商新媒体技术
	网店运营	在线店铺管理能力 熟练掌握各大网络平台和广告类型 常用的客服工具的使用 处理突发事件能力	1. 电商经营方法与技能（C 店）+（B 店） 2. 跨境电子商务实务
推广专员、网络营销专员、网络营销主管、网络营销经理、网络营销总监	营销	熟悉网络销售流程 沟通的能力 消费者心理分析 社区营销、博客营销、病毒式营销、邮件营销、微博营销	1. 农产品市场营销 2. 电商营销手段及技能 3. 电商平台直播
	推广	文案编辑能力 拥有一定的广告设计能力 具备一定广告创意	1. 搜索优化实务
文案专员、策划专员、文案策划主管、文案策划经理、网店客服专员、客服主管、客服经理、客服总监	策划	熟练掌握各大网络平台和广告类型；拥有一定的广告设计能力；具备一定广告创意	1. 电商广告策划
	客服	客服工作必备的沟通技巧和心态；熟悉各种营销型网站的操作流程；常用的客服工具的使用；如何提高处理突发事件能力；	1. 网店客服 2. 商务礼仪及沟通 3. 商务谈判技能

五、培养目标与规格

(一) 培养目标：培养有觉悟、讲责任，德技兼修，德智体美劳全面发展，适应区域经济社会发展和产业发展需要，符合粤港澳大湾区下的中小企业人才需求，面向乡村振兴、信息服务、商业等领域具备运用网络技术开展，商务活动以及进行电子商务网店的设计、策划、开发和运营管理的能力，在市场分析、业务技术规范上具有较扎实的理论知识以适应经济社会发展需要的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格：由素质、知识、能力三个方面的要求组成。

1. 素质结构

(1) 思想品德素质：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；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有生态文明意识、社会责任感和参与意识。

(2) 职业道德和职业素养：崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、安全意识、信息素养、创新精神；具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；具有职业生涯规划意识。

(3) 身心素质和人文素养：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；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

2. 知识结构

包括对公共基础知识、专业知识和专业相关知识等的培养规格要求。

(1) 工具性知识：政治理论思想道德、职业道德、工具性基础知识。

(2) 专业基础知识：电子商务实务、商品摄影技术、网页设计基础、电商广告策划、平面设计基础知识。

(3) 专业技术知识：HTML5+CSS3、电商新媒体技术、电商新媒体运营、电商网店推广（C店）+（B店）、电商直播运营、网络营销实务、平面美工设计、搜索优化实务、商务数据分析与应用、跨境电子商务实务等。

3. 能力结构

包括对通用能力和专业技术技能等的培养规格要求。

其中通用能力一般包括口语和书面表达能力，解决实际问题的能力，终身学习能力，信息技术应用能力，独立思考、逻辑推理、信息加工能力等。专业技术技能包括专业基础能力、专业核心能力等，特别要求加入创新创业能力。

(1) 职业通用能力：①良好的沟通表达能力；②电子商务网站开发建设能力；③产品销售与公共关系处理能力；④电子商务项目网络编程能力；⑤电子商务系统安全管理能力；⑥网络营销项目的策划、实施和管理能力。

(2) 职业核心能力：①建设电子商务系统所需要的系统集成和网络安全保障的能力；②运用网络技术开展市场与网络营销、营销策划、营销技术等能力；③运用网络技术开展商务活动以及进行电子商务系统的设计、开发和运营管理能力；④较高的电商经营技能和电商工具的应用能力，以及电商平台创业思维。

(3) 职业拓展能力：①运用电子商务系统处理合同交易结算等商务事务的能力；②专业中文文书写作能力和一般性英语业务资料的处理能力。

六、毕业学分

至少需修满 148 学分方可毕业，其中：公共必修课 38 学分（含军事技能和创新创业与就业类课程）、公共选修课 4 学分、专业必修课 58 学分（认识实习、岗位实习和毕业实习报告学分另计：21 学分）、专业选修课 13 学分；入学教育与专业概论 0.5 学分；第二课堂活动（文明素质养成）13.5 学分。

七、课程设置与要求

7.1 通识课程平台

7.1.1 公共必修课模块

7.1.1-1 思想道德与法治

教学内容要点：以社会主义核心价值体系为主线，以理想信念教育为核心，以爱国主义教育为重点，对学生进行人生观、价值观、道德观和法制观教育。促使大学生坚定崇高信念，继承优良传统、弘扬中国精神，培育和践行社会主义核心价值观；遵守道德规范、锤炼道德品格，把正确的道德认知、自觉的道德养成和积极的道德实践紧密结合起来，引领良好的社会风尚；学习法治思想、养成法治思维，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。

7.1.1-2 习近平新时代中国特色社会主义思想概论

教学内容要点：本课程通过系统讲授习近平新时代中国特色社会主义思想的核心要义、精神实质、丰富内涵、实践要求，结合习近平新时代中国特色社会主义思想的生动实践，帮助学生全面认识其时代意义、理论意义、实践意义、世界意义，深刻把握其中贯穿的马克思主义立场观点方法，进一步增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，努力成长为担当民族复兴大任的时代新人。

7.1.1-3 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

教学内容要点：以马克思主义中国化为主线，集中阐述马克思主义中国化理论成果的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义，充分反映中国共产党不断推进马克思主义基本原理与中国具体实际相结合的历史进程和基本经验。主要包括：

括毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和习近平新时代中国特色社会主义思想等内容。

7.1.1-4 形势与政策

教学内容要点：以马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，针对学生关注的热点问题和思想特点，帮助学生认清国内外形势，教育和引导学生全面准确地理解党的路线、方针和政策，坚定在中国共产党领导下走中国特色社会主义道路的信心和决心，积极投身改革开放和现代化建设伟大事业。

7.1.1-5 马克思主义中国化进程与青年学生使命担当

教学内容要点：从历史与现实的双重视角，强调在马克思主义中国化进程中青年学生应该具备的使命担当。19世纪中叶科学社会主义创立与青年使命；五四精神与当代青年使命；新中国建立、社会主义建设与青年使命；改革开放时代与青年使命；中国特色社会主义新时代与时代新人；新时代我国社会主义矛盾与青年担当；建设美丽中国与青年使命担当；中国特色社会主义文化自信与大学生文化素养；构建人类命运共同体与青年新担当；中国共产党领导与青年的政治使命。

7.1.1-6 体育

教学内容要点：以身体练习为主要手段，通过合理的体育教学和科学的体育锻炼过程达到增强体质、增进健康和提高体育素养为主要目标的公共必修课程；是学校课程体系的重要组成部分，是实施素质教育和培养德智体美全面发展人才不可缺少的重要途径。它是对原有的体育课程进行深化改革，突出健康目标的一门课程。

7.1.1-7 大学生心理健康教育

教学内容要点：宣传普及心理健康知识，指导大学生学会正确认识自我，客观评价自我，积极悦纳自我，增强适应能力、情绪管理能力、学习能力、人际交往能力等。预防心理疾病和危机事件的发生，促进学生健康成长。

7.1.1-8 高职英语

教学内容要点：基于“职场+行业”的理念，将课程分为职场英语和行业英语两大模块。在职场英语教学模块，使学生掌握一定的英语基础知识和基本技能，具有一定的英语语言综合应用能力，即一定的听、说、读、写、译的能力，从而能借助词典阅读和翻译有关英语业务资料，在涉外交际的日常活动和业务活动中进行简单的口头和书面交流，并为进一步提高英语水平打下较好的基础。在行业英语教学模块，以学生本专业/行业就业岗位群或工作流程为内容主线，以真实情境或案例为主体，面向岗位需求，重点训练学生的行业/专业英语应用能力。

行业英语阶段模块设计，主要以行业/专业核心词汇、专业术语、常用句子、常见情境听说练习和应用文体为对象。

7.1.1-9 中华优秀传统文化

教学内容要点：以弘扬爱国主义精神为核心，系开展以天下兴亡，匹夫有责为重点的家国情怀教育，开展以仁爱共济立己达人为重点的社会关爱教育，开展以振兴笃志，崇德弘毅为重点的人格修养教育。

7.1.1-10 信息技术基础

教学内容要点：培养大学生运用信息技术的基本素质，帮助大学生了解电子商务、物联网、大数据等信息技术，支撑全院各专业学生使用办公软件及相关工具软件的职业能力，培养学生认真、求实、创新、协作的职业素质和可持续发展能力。使学生成为适应工作岗位的高素质技能型专门人才。

7.1.1-11 劳动教育

教学内容要点：结合理论教育和劳动实践两部分弘扬劳动精神，教育引导学生崇尚劳动、尊重劳动、热爱劳动，着力培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。理论教育部分围绕培养学生劳动观念，弘扬勤俭、奋斗、创新、奉献的劳动精神开展课堂理论教学。劳动实践部分采取以学生亲历实际劳动过程的形式来引导学生热爱劳动、崇尚劳动，最终形成正确的劳动价值观念。

7.1.1-12 军事理论

教学内容要点：包括中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备五个专题，让学生理解国防内涵和国防历史，正确把握和认识国家安全的内涵，了解军事思想的内涵和形成与发展历程，了解信息化战争和信息化装备的特点，树立正确的国防观念和保密意识，及科学的战争观和方法论，激发学生的爱国热情。

7.1.1-13 安全教育

教学内容要点：包括《防诈骗》《防纠纷》《消防演练》《高校学生行为准则》《高校学生管理规定》《宿舍管理规定》《主题班会教育》《法治教育》《心康教育》《公共卫生管理条例》以及上级有关文件的精神的学习和传达等线上线下的宣传教学手段和方法。坚持“安全第一、预防为主、人人责任”的方针，紧绷安全弦，务实工作，夯实师生安全常识，养成处处注意安全的习惯，保证师生安全和正常的教学秩序，全面提高我校的教育服务质量。通过了解学习有关知识，明确危害安全的行为，树立正确的安全防卫心理，加强安全防卫意识教育，时刻提高警惕，自觉做好防范工作。认识安全的必要性，树立安全意识，增强安全责任感。

7.2 专业课程平台

7.2.1 专业基础必修课（专业群共享课程）

7.2.1.1 经济学基础

教学内容要点：经济学基础是对市场经济发展规律的一般抽象和概括。它所涉及的原理、定律和理论，是对现代市场经济运行机制的系统反映和描述，是其它相关专业经济理论精华的浓缩，它集实证理论分析和规范理论分析为一体。所以，学习经济学，不仅是规范学生学习和运用现代经济学理论的标准用语的基础课，也不仅是服务于以后专业经济学理论学习的工具课，而是致力于培养学生具有现代经济思维的一门专业群基础课。培养学生家国情怀，树立正确的人生观、价值观。指导学生树立劳动意识，具备热爱科学，实事求是的学风和创新意识，创新精神，指导学生树立良好的职业道德观念。

7.2.1.2 商务数据分析与应用

教学内容要点：搜索引擎的高效利用；数据采集和预处理数据；数据展现、报告撰写；数据分析思路及流程、互评；宝贝成交转化率分析；DSR 动态评分分析；淘宝店铺的利润分析。掌握行业数据分析、客户数据分析、商品数据分析以及运营数据分析等典型分析任务的分析内容、分析方法与分析步骤。培养学生实事求是的诚信意识和精益求精的工匠精神。

7.2.1.3 电子商务实务

教学内容要点：实践项目 C2C 电子商务交易管理；实践项目 B2C 电子商务商城管理；实践项目 B2B 电子商务平台贸易管理。本课程设计通过借助电子商务教学实验模拟软件，一方面能够使学生学习掌握电子商务全过程的系统知识，另一方面能够培养学生多方面的技能，增强学生的动手操作能力。培养学生的爱国意识、法律意识，启发创新思维、提升创新创业能力，注重绿色环保教育的融入。

7.2.1.4 商品摄影技术

教学内容要点：项目：光圈，快门的应用项目：吸光类商品摄影项目：反光类商品摄影项目：透光类商品摄影项目：商品主图视频拍摄。

7.2.1.5 平面美工技术实务

教学内容要点：文字处理；路径和画笔的基本操作；图层的运用；通道和滤镜的应用；店招与导航的设计；首焦轮播区的设计；商品详情页的设计；移动端店铺装修美工设计；首页设计。

7.2.1.6 搜索优化实务

教学内容要点：关键词优化；网站优化；链接优化；优化工具的使用；用户体验。

7.2.2 专业必修核心课

7.2.2.1 网页设计与制作（HTML5+CSS3）

教学内容要点：文本与图像；图文混排与超链接；CSS 样式表；使用数据表格；使用框架布局页面；DIV 标签的插入与编辑；使用 DIV+CSS 布局给定页面；使用 AP 元素；使用 FLASH 文件和音频文件；使用视频文件和其他类型的多媒体文件；网页中表单的实验；使用 spry Widget 特效和行为。

7.2.2.2 农产品网络营销

教学内容要点：网络市场调查设计；网站搜索引擎优化；软文撰写；微信营销技巧；视频营销技巧；弹出广告设计；H5 会议邀请函制作

7.2.2.3 电商运营推广（C 店）

教学内容要点：C 店网店注册；定位店铺；发布商品；装饰店铺；后台管理；客服管理；线下管理；免费推广；活动推广；淘宝客推广；直通车推广；钻石展位推广；淘宝注册店铺与运营；网店装修和店铺管理；淘宝网店运营与商品发布；淘宝网店推广和运营；订单管理和仓储管理、配送；淘宝促销推广战略；淘宝网店客户服务。

7.2.2.4 电商运营推广（B 店）

教学内容要点：B 店网店注册；定位店铺；发布商品；装饰店铺；后台管理；客服管理；线下管理；免费推广；活动推广；淘宝客推广；直通车推广；钻石展位推广；京东注册店铺与运营；网店装修和店铺管理；京东网店运营与商品发布；京东网店推广和运营；订单管理和仓储管理、配送；京东促销推广战略；京东网店客户服务。

7.2.2.5 电商新媒体技术

教学内容要点：淘宝美工；房产广告；舞台视频背景制作；婚庆电子照制作；PR 画中画制作；Adobe 创意广告视频制作。

7.2.2.6 农村电商运营管理

教学内容要点：电商平台运营及管理、活动策划、在线推广、品牌定位，网店日常改版策划、上架、推广、销售运作与管理；网店营销数据进行深入分析、对产品运营情况进行评估，提炼卖点，指导美工进行页面优化，提升搜索量、促进销售；收集市场和行业信息、分析竞争对手，关注对手的变化和选款、定价等营销策略，结合自身产品优势；熟悉各电商平台的运营环境、交易规则、网站广告资源；每日统计分析最新数据，并根据数据变化采取针对性运营措施。

7.2.3 专业延展课程

7.2.3.1 电商新媒体运营

教学内容要点：新媒体平台的运营及推广；运营微信公众号为粉丝策划与提供优质传播性的内容；策划并执行微信营销线上日常活动及跟踪维护；增加粉丝数，提高关注度和粉丝的活跃度，并及时与粉丝互动；挖掘和分析网友使用习惯、

情感及体验感受，及时掌握新闻热点；充分了解用户需求，收集用户反馈，分析用户行为及需求。

7.3.3.2 电商直播运营

教学内容要点：微信营销；微博营销；社群营销；新媒体文案写作；新媒体常用工具；主流新媒体平台写作；直播运营。

7.3.3.3 跨境电子商务实务

教学内容要点：跨境电商平台规则；跨境电商选品；跨境平台市场营销；视觉设计；数据分析；客户服务；跨境物流介绍；收款与支付。

7.2.4 专业选修课程

7.2.4.1 网店客服

教学内容要点：如何成为优秀客服；掌握网络客户服务准备工作；掌握常用服务沟通工具；掌握服务沟通技巧；掌握服务相关工作技巧；熟悉网络客户需求；熟悉网络客户类型；熟悉买家购物心理；应对客户讨价还价；排除网络客户疑问。

7.2.4.2 短视频营销实务

教学内容要点：短视频营销主要借助短视频，通过选择目标受众人群，并向他们传播有价值的内容，这样吸引用户了解企业品牌产品和服务，最终形成交易。做短视频营销，最重要的就是找到目标受众人群和创造有价值的内容。

7.2.4.3 商务礼仪

教学内容要点：商务人员形象塑造；商务交往礼仪规范；商务人员职场礼仪法则；求职礼仪技巧运用；商务宴请礼仪；中外民俗礼仪。

7.2.4.4 商务谈判技能

教学内容要点：准备谈判；实施谈判；谈判队伍培训；谈判策划；谈判进程掌控；买卖谈判；合作谈判；索赔谈判。

7.2.4.5 电子商务物流管理

教学内容要点：运输管理、仓储管理、配送管理、采购、营销、物流信息管理、国际货运代理、客户关系管理。

7.2.3.6 农产品市场营销

教学内容要点：市场营销环境分析能力培养工作项目；消费者行为分析能力培养工作项目；市场细分、目标市场与市场定位能力工作项目；产品策略运用能力培养工作项目；定价策略运用能力培养工作项目；渠道策略运用能力培养工作项目；促销策略运用能力培养工作项目。

7.2.3.7 电商广告设计（CORELDRAW|AI）

教学内容要点：利用工具学会文字处理；路径和画笔的基本操作；图层、通道和滤镜等应用；同时掌握店招与导航的设计；首焦轮播区的设计；商品详情页

的设计；移动端店铺装修美工和首页设计，此外学会网店以及设计相关排版。

7.2.3.8 销售管理

教学内容要点：本课程主要学习销售管理的主要知识，包括销售经理的岗位职责与职权调研；销售计划制定；构建销售团队；销售成本分析；网络销售策划；模拟人员招聘；销售人员培训策划；销售人员薪酬设计；销售人员的激励；分销渠道设计；窜货策略分析；网站推广策划；客户关系管理设计；客户投诉处理；客户服务方案设计；客户资信调查知识。

7.2.3.9 网络编辑实务

教学内容要点：网络内容编辑；网络原创内容；网络图片处理；网络视频处理；网站更新与网络搜索引擎；网络专题策划与制作。

7.2.9.10 网页项目开发

教学内容要点：掌握电子商务网站运维，应用系统部署、发布、监控、维护和优化方面等技能，能够应对突发事件管理，问题跟踪与管理，提出运维报告；掌握应用系统的性能分析与系统优化，不断提高系统运行效率；具有较强的网站项目开发和运维管理能力，能够对网站存在问题提出处理和解决方案。

7.3 实践课程平台

7.3.1 专项实践课程平台

7.3.1.1 入学教育与专业概述

教学内容要点：新生入学教育是整个大学教育的起点，是新生入学后大学生涯的第一课，为帮助学生尽快融入大学，顺利完成学业，实现专业的人才培养目标具有十分重要的意义。包括帮助新生认识、了解学校、学院和专业的认同感和归属感，树立以专业为荣的思想意识。帮助新生确定新的目标，强化学习意识。让学生了解专业的人才培养模式，帮助学生熟知《学生手册》，培养学生的文明礼仪行为等。

7.3.1.2 军事实践

教学内容要点：包括《内务条令》《纪律条令》《队列条令》《格斗基础》《战场医疗救护》《战备规定》《紧急集合》《行军拉练》《国防动员》教育。集合、离散、整齐、报数、出列、入列、行进、停止、方向变换，走进军营，学唱军营歌曲，走进爱国主义教育基地，了解军事思想的内涵和形成与发展历程，了解中国国防、国家安全、军事思想、现代战争等。了解中国人民解放军三大条令的主要内容，掌握队列动作的基本要领，养成良好的军事素养，增强组织纪律观念，培养学生令行禁止、吃苦耐劳、团结奋进的集体荣誉精神。

7.3.2 综合实训课程（网页设计与制作实训、电商运营推广实训（C店）、电商运营推广实训（B店））

教学内容要点：网店注册；定位店铺；发布商品；装饰店铺；后台管理；客服管理；线下管理；免费推广；活动推广；淘宝客推广；直通车推广；钻石展位推广；京东注册店铺与运营；网店装修和店铺管理；京东网店运营与商品发布；京东网店推广和运营；订单管理和仓储管理、配送；京东促销推广战略等相关实训内容

7.3.3 企业实践教学

7.3.3.1 专业认知（电子商务实务）

教学内容要点：是学生基础课阶段的观摩环节，是职业教学计划中非常重要的实践性教学环节。其目的是使学生通过实践了解和掌握电子商务专业毕业后一般从事的职业类型、相关职业类型对从业人员知识、能力和素养等各方面的要求，要求学生理论联系实际，提高在生产实践中进行调查研究以观察问题、分析问题以及解决问题，初步具备一定的社会工作能力和方法，为后续专业课学习、专业见习、跟岗实习、岗位实习、专业实习及毕业设计打下基础。

7.3.3.2 认识实习（电商运营推广实训（C+B店））

教学内容要点：在工作现场内，对必要的知识、技能、工作方法等进行指导、培训的一种学习方法。它的特点是不离开工作环境，在具体工作中双方一边示范讲解、一边实践学习，有了不明之处可以当场询问、补充和纠正。

7.3.3.3 岗位实习（电商运营管理）

教学内容要点：在校学生实习的一种方式。非基础教育学校学生毕业前通常会安排学生进行实习，实习方式有集中实习、分散实习、岗位实习等。采用岗位实习方式，是使学生完全履行其实习岗位的所有职责，独当一面，具有很大的挑战性，对学生的能力锻炼起很大的作用；是《国务院关于大力发展职业教育的决定》中的“2.5+0.5”教育模式，即在校学习2.5年，第6学期到专业相对应口的指定企业带薪实习，然后由学生自主就业。

7.3.3.4 毕业设计（论文）

学生在教师的指导下，独立完成所要求的内容。毕业论文要求论文选题先进，论点鲜明；论据要充分、数据可靠、结论准确、层次分明、文字精练；论文应具有科学性、真实性和实用性。毕业设计的选题要符合所学专业要求，要充分体现其职业性和岗位性，要与所学专业及岗位需求紧密结合，体现本专业基本训练的内容，对所学知识有综合运用性质。选题应有明确的任务或研究对象，过程要完整，符合学生的实际水平和现有条件。毕业论文文字2500—3000字，毕业设计文字说明不少于500字。

7.4 就业与第二课堂平台

7.4.1 双创就业课程

7.4.1.1 创新创业通识课程

教学内容要点：培养学生的创新精神、创业意识，在全面培养学生创新创业思维、精神与意识的基础上，激发学生创新创业潜质。

7.4.1.2 就业与职业规划

教学内容要点：通过课程分析学生了解自身能力、才华和性格特点，找出特长，确立个人发展目标，并制定一系列行动计划。指导学生准确把握目前就业市场的需求形势和就业制度及政策，树立正确的择业观念和就业取向。

7.4.3 第二课堂活动

学生所取得的第二课堂活动学分，既可用作毕业所需最低第二课堂学分（由专业人才培养方案确定。该部分学分不得再用于置换必修课程或选修课程学分），也可以置换相应必修课程或选修课程的学分（该部分学分不得再用作毕业所需最低第二课堂学分），还可作为评优评先的重要依据。

八、实施保障

（一）师资队伍

本专业目前专任教师 12 人，兼职教师 10 人。在校生与该专业的专任教师比例 18: 1，“双师型”教师比例为 50%，兼职教师主要来自电商企业管理层人员以及电商实战经验丰富的一线员工。

专职教师：具有一定的电子商务专业知识能力，熟悉电子商务相关岗位要求，能胜任专业基础课和专业课的教学和一定的教科研能力，能为学生做示范，有创新能力，有团队合作精神，有良好的师德，热爱专业教学工作，具有高校教师资格证及本专业相关的专业职称资格。

兼职教师：在电子商务行业企业一线从事相应管理、技术岗位工作，具有电子商务相关工作的丰富经历，具备较强的专业技能，熟悉工作流程，热心教育，能胜任专业一体化课程教学任务及指导学生实习实训，未来加强引进企业能工巧匠、行业/技术大师来校指导工作并承担一定的实训指导课程。

表1 电子商务专业专任教师表

序号	姓名	学历/学位	职称	是否双师
1	刘万华	本科	教授	是
2	谢桂珊	硕士研究生	副教授	是
3	高进锋	本科/学士	副教授/高级电子商务师	是
4	倪国章	本科/学士	讲师/电子商务师	是
5	黄姣	本科/学士	高级电子商务师/讲师	是
6	祁兆辉	硕士研究生	讲师	是
7	林雪媛	硕士研究生	讲师	是

8	刘哲	硕士研究生	讲师	否
9	汤秋婷	本科/学士	经济师	否
10	杨玉婵	本科/学士	助教	否
11	姚丹婷	本科/学士	助教	是
12	曾航娣	本科/学士	助教	否

表2 电子商务专业兼职教师表

序号	姓名	学历/学位	企业名称	职称/职务
1	周志华	硕士	八方盛世投资控股有限公司	总经理/高级工程师
2	周龙恩	硕士	广州协同电子商务科技有限公司	总经理/高级工程师
3	林玉斌	硕士	朝启科技	副总经理
4	刘智华	本科	深圳市小顽童电子商务有限公司	总经理
5	李周才	硕士	京东物流华南总部	经理/高级工程师
6	王志强	本科	广州坤坤机电有限公司	总经理
7	符玉章	本科	广州德陵兰贸易有限公司	总经理
8	郭剑南	本科	蓝月亮有限公司	事业部总监
9	张胜银	本科	广州百翔信息科技有限公司	顾问
10	周健中	硕士	广东远程教育中心	董事长、教授

(二) 教学设施

表1 校内实训室汇总表

序号	实训室名称	主要设备	实训功能	实训项目
1	电子商务创业工作室	电子商务模拟平台和真实平台；电脑；宽带	电子商务 B2B、B2C、C2C 实训	电子商务综合技能
2	020 实训实习实体展示厅	实体商品及新概念产品	电子商务线上线下实训；市场营销实训	营销技能；020 技能
3	电商实训实战运营中心实训室	电子商务模拟平台和真实平台；电脑；宽带	电商实训实战实训	电子商务综合技能
4	商品采集中心实训室、020 电商产品展示区实训室	摄像机、灯光，实体商品及新概念产品	商品摄影技能、商品摆设装饰	商品摄影实训
5	电商直播营销实战中心实训室	直播设备、直播系统	直播营销技能	直播实训、营销实训

序号	实训室名称	主要设备	实训功能	实训项目
6	电商视觉营销实训中心实训室	电子商务模拟平台和真实平台；电脑；宽带	平面设计技能；网络宣传推广技能；网页制作技能	广告与平面设计实训、网站策划与推广

表 2 校外实训基地汇总表

序号	基地类别及数量	主要实训企业基地	实训岗位	实训任务
1	网站运营实训基地	广州诚惠信息科技有限公司、广州瑰之冠贸易有限公司	电子商务专员、电子商务买家、电子商务卖家、运营主管	完成网站的设计开发，以及系统的维护支持和网络安全管理
2	网络推广、网络销售客服实训基地	东莞市聚衣服饰有限公司（天猫、淘宝店）、广州市秀美有限公司（淘宝店）、佛山恒利诚不锈钢有限公司	网络推广、SEO 优化、美工员、设计师	完成 SEO 的优化，并进行网络营销和网络推广
3	生产性校外实训基地	佛山哼哈匠信息科技有限公司	电子商务专员、电子商务买家、电子商务卖家、运营主管、文案策划专员	完成网店、网站运营生产性实训及实习
4	八方盛世直播基地	广州八方盛世投资咨询管理有限公司	直播主播、直播助播	完成直播带货生产性实训及实习

（三）教学资源

按照国家规定配备能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施需要的教材、图书及数字化资源等。规范教材选用程序，严格执行教材选用规定，禁止不合格的教材进入课堂；专业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，方便师生查询和借阅；建设和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，逐步达到种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

1. 教材选用

电子商务专业课程专业课选用符合高职办学层次、培养目标以及我院学生实际情况的教材，原则上选用高职高专近三年出版的教材，优先选用规划教材和重点教材，选用教材的版本和内容均考虑到近年教材的变动与更新，有效保证了学生能汲取到有用、新鲜和实用的相关知识和技能，可选用教师自编教材。

选用教材的版本和内容均考虑到近年教材的变动与更新，有效保证了学生能汲取到有用、新鲜和实用的相关知识和技能，可选用教师自编教材；注重加强专业网络教学资源的建设，并充分利用数字化（网络）资料进行教学。

2. 图书资料

学校图书馆藏书中拥有电子商务专业的纸质和电子图书、期刊，包括电子商

务职业资格证考试相关参考和培训书，电子商务方面的相关书籍等。

3. 数字化（网络）资源

初步建立校级专业教学资源库，目前有多门专业精品在线开放课程。电子商务专业的立体化教材、教学课件、实训任务书、实训指导书、实习任务书、实习指导书、授课录像、参考文献目录、常用网站链接、习题库、网上测试及网上辅导、学生实训视频、教学环境条件图片等；电子商务教研室资料库拥有关于电子商务资源介绍、电子商务案例、电子商务等相关的音像资料；国家级、省级、院级精品资源共享课和教学资源库，课程教学网络管理平台等。

（四）教学方法

本专业课程主要选用以实际任务为驱动的教学方法，以工作过程为导向，通过真实的工作内容构建教学情景，教师在“做中教”，学生在“做中学”，实现“教，学，做”的统一。

本专业课程选用一些具有精选的典型工作任务，每个任务按照“任务描述”——“训练任务”梯次进行编排，循序渐进，采用现场教学、尝试教学、过程教学、主题教学、情境教学、快乐教学等多种教学方式。

将专业的思维“互联网+思维”融入到教材中，采用配备微视频，展现案例操作实场景的教材，通过二维码扫码方式，实现与互联网+思维的融合，最终达到互联网+创新型教学。

1. 讲授法（适用于思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、形势与政策、职业生涯规划、大学生心理健康教育等课程）

讲授法是教师通过简明、生动的口头语言向学生传授知识、发展学生智力的方法。它是通过叙述、描绘、解释、推论来传递信息、传授知识、阐明概念、论证定律和公式，引导学生分析和认识问题。讲授法的优点是教师容易控制教学进程，能够使学生在较短时间内获得大量系统的科学知识。但如果运用不好，学生学习的主动性、积极性不易发挥，就会出现教师满堂灌、学生被动听的局面。

2. 讨论法（适用于创新创业基础、职业生涯规划等课程）

讨论法是在教师的指导下，学生以全班或小组为单位，围绕教材的中心问题，各抒己见，通过讨论或辩论活动，获得知识或巩固知识的一种教学方法。优点在于，由于全体学生都参加活动，可以培养合作精神，激发学生的学习兴趣，提高学生学习的独立性。讨论要围绕中心，联系实际，让每个学生都有发言机会，讨论结束时，教师应进行小结，概括讨论的情况，使学生获得正确的观点和系统的知识。

3. 直观演示法（适用于商品摄影技术、平面美工技术实务等课程）

演示法是教师在课堂上通过展示各种实物、直观教具或进行示范性实验，让

学生通过观察获得感性认识的教学方法。是一种辅助性教学方法，要和讲授法、谈话法等教学方法结合使用。运用演示法的基本要求是：目的要明确、现象要明显且容易观察和尽量排除次要因素或减小次要因素的影响。

4. 练习法（适用于网店客服、商务礼仪及谈判技能等课程）

练习法是学生在教师的指导下巩固知识、运用知识、形成技能技巧的方法。在教学中，练习法被各科教学广泛采用。包括口头语言和书面语言的练习，旨在培养学生的表达能力。包括口头和书面解答问题的练习，旨在培养学生运用知识解决问题的能力。

5. 任务驱动法（Html5+css3、电商网店推广、电商新媒体技术、电商新媒体运营、网络营销实务、搜索引擎优化等课程）

教师给学生布置探究性的学习任务，学生查阅资料，对知识体系进行整理，再选出代表进行讲解，最后由教师进行总结。任务驱动教学法可以以小组为单位进行，也可以以个人为单位组织进行，它要求教师布置任务要具体，其他学生要积极提问，以达到共同学习的目的。任务驱动教学法可以让学生在完成“任务”的过程中，培养分析问题、解决问题的能力，培养学生独立探索及合作精神。

6. 参观及现场教学法（毕业综合项目、岗位实习等课程）

组织或指导学生到育种试验地进行实地观察、调查、研究和学习，从而获得新知识或巩固已学知识的教学方法。参观教学法一般由校外实训教师指导和讲解，要求学生围绕参观内容收集有关资料，质疑问难，做好记录，参观结束后，整理参观笔记，写出书面参观报告，将感性认识升华为理性知识。是以现场为中心，以现场实物为对象，以学生活动为主体的教学方法。本课程现场教学在校内外实训基地进行，主要应用于育种试验布局规划、试验设计、作物性状的观察记载方法等项目的教学。

7. 自主学习法（应用文写作、电商广告策划等课程）

为了充分拓展学生的视野，培养学生的学习习惯和自主学习能力，锻炼学生的综合素质，通常给学生留思考题或对遇到一些生产问题，让学生利用网络资源自主学习的方式寻找答案，提出解决问题的措施，然后提出讨论评价。自主学习法主要应用于课程拓展内容的教学，如项目教学未涉及的小作物具体的育种方法和特点，组织学生自主学习，按照论文的形式并撰写学习小论文，交由老师评价。锻炼学生提出问题、解决问题和科技写作能力。

8. 示范及模拟教学法（适用于电子商务实务、市场营销实务、网店客服、商务礼仪及谈判技能、搜索优化实务等专业基础课程）

在教学过程中，教师通过示范操作和讲解使学生获得知识、技能的教学方法。在示范教学中，教师对实践操作内容进行现场演示，一边操作，一边讲解，强调

关键步骤和注意事项，使学生边做边学，理论与技能并重，较好地实现了师生互动，提高了学生的学习兴趣和学习效率。是在模拟情境条件下进行实践操作训练的教学方法，模拟教学法通常在学生具备了一定的专业理论知识后，实践操作前进行。

9. 项目教学法（电商经营综合实训、电商网店推广 C 店实训、电商网店推广 B 店实训、HTML5+CSS3 实训、专业实践等课程）

以实际应用为目的，通过师生共同完成教学项目而使学生获知识、能力的教学方法。其实施以小组为学习单位，项目教学法强调学生在学习过程中的主体地位，提倡“个性化”的学习，主张以学生学习为主，教师指导为辅，学生通过完成教学项目，能有效调动学习的积极性，既掌握实践技能，又掌握相关理论知识，既学习了课程，又学习了工作方法，能够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。

（五）学习评价

教学评价一般包括对教学过程中教师、学生、教学内容、教学方法手段、教学环境、教学管理诸因素的评价，但主要是对学生学习效果的评价和教师教学工作过程的评价。

教学评价的两个核心环节：对教师教学工作（教学设计、组织、实施等）的评价——教师教学评估（课堂、课外）、对学生学习效果的评价——即考试与测验。

1. 形成性评价

形成性评价是在教学过程中，为调节和完善教学活动，保证教学目标得以实现而进行的确定学生学习成果的评价。形成性评价的主要目的是改进、完善教学过程，步骤是：首先确定形成性学习单元的目标和内容，分析其包含要点和各要点的层次关系。其次实施形成性测试。测试包括所测单元的所有重点，测试进行后教师要及时分析结果，同学生一起改进、巩固教学。最后实施平行性测试。其目的是对学生所学知识加以复习巩固，确保掌握并为后期学习奠定基础。

2. 总结性评价

总结性评价是以预先设定的教学目标为基准，对评价对象达成目标的程度即教学效果做出评价。总结性评价注重考察学生掌握某门学科的整体程度，概括水平较高，测验内容范围较广，常在学期中或学期末进行，次数较少。设定评价对象以外的客观标准，考察教学目标是否达成，可以促使学生有的放矢，主动学习，并根据评价结果及时发现差距，调整自我，具有明显的教育意义。

（六）质量管理

严明教学纪律，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，执行好巡课、

听课、评教、评学等制度，执行校企联动的校外实习实训环节的督导制度，确保各教学环节的质量。建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，提高人才培养规格的达成度。执行毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

九、教学安排（见附表：教学计划进程表）

十、课证融通

1+X 证书(电子商务客户服务、网店运营推广)、CCAT 电子商务师（助理级、师级）职业资格证书等。

2022级电子商务专业（新农人方向）人才培养方案教学进程表

2022级电子商务专业（新农人方向）人才培养方案教学进程表																	
平台	课程模块	课程信息					各学期周学时数							考核方式	类型	备注	
		代码	名称	学分	学时			1	2	3	4	5	6				
					总	理	实	13+3W	17+1W	17+1W	17+1W	16+2W	20				
课程	22SE050804	电商广告设计 (COREDRAW/AI)		3.5	64	32	32						4/16W		考查	B	全国高等学校计算机水平考试合格证书
		销售管理															
	22SE050805	网络编辑实务		3.5	64	32	32						4/16W		考查	B	全国高等学校计算机水平考试合格证书
		网页项目开发															
	小计			13	230	118	112		2		4	8					
专业课程平台小计：				68	1188	600	588	10	10	17	20	14					
实践课程平台	专项实践课程	22PC000002	入学教育与专业概论	0.5	8	8		2/T	2/T	2/T	2/T				其他	A	
		22PC000001	军事实践	2	112		112	3W							其他	C	
		小计		2.5	120	8	112										
	综合实训课程	22PW050801	网页设计与制作实训	1	24		24		24/1W						考查	C	专周实训
		22PW050802	电商运营推广实训（C店）	1	20		20			20/1W					考查	C	专周实训
		22PW050803	电商运营推广实训（B店）	1	20		20				20/1W				考查	C	专周实训
	小计			3	64		64										
	企业实践教学	专业认知					8/T							考查		详见说明	
		22PB000001	认识实习	1	24	12	12		8/T	8/T	8/T				考查	B	在企业开展
		22PB000002	岗位实习	15	360		360					20W			考查	C	
		22PB000003	毕业设计（论文）	5	120		120								考查	C	
	小计			21	504	12	492										
实践课程平台小计				26.5	688	20	668										
就业与第二课堂平台	双创就业课程	22EC000001	创新创业通识课程	1	16	8	8		2/8W						考查	B	
		22EC000002	就业与职业规划	1	20	4	16	2/6W			2/4W				考查	B	
		小计		2	36	12	24		1								
	第二课堂课程	22ES000001	文明素质养成类课程	13.5				12/T	12/T						其他	C	每学期12学时学习生态文明等课程。
		小计		13.5													
		就业与第二课堂平台小计		15.5	36	12	24		1								
总计				148	2580	952	1628	26	23	26	24	14					