

广州华南商贸职业学院

2025级电子商务专业（新农人方向） 人才培养方案

专业代码：530701

类型：三年制高职

制 定 人 高进锋、黄姣、郑敏榕、巢秋菊

审 核 人 卜忠群

制定日期 2025年6月2日

2025 级电子商务专业（新农人方向）人才培养方案

一、概述

本专业人才培养方案以《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》《职业教育专业教学标准（2025 年）》《职业学校学生实习管理规定》《国家职业教育改革实施方案》《全面推进“大思政课”建设的工作方案》为指导，紧密对接数字经济产业智能化、融合化、绿色化发展新趋势，对接新产业、新业态、新模式下电子商务运营专员、电商营销专员、跨境电商专员、电商数据分析专员等岗位（群）的新要求，根据专业调研情况和专业建设委员会论证结果编制，优化专业课程设置和要求，新增人工智能与电子商务应用课程，调整部分传统电商课程内容，是开展 2025 级学生教学工作、安排教学任务、实施教学管理、确保教学质量、实现专业人才培养目标的基本依据。

二、专业名称、代码及所属专业群

专业名称：电子商务

专业代码：530701

专业群名称：电子商务专业群

三、入学要求

普通高中毕业生、中等职业学校毕业生或同等学历者。

四、学制

三年

五、职业面向

（一）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）	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（5307）	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	网店运营推广、互联网营销师
		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	电子商务数据分析师
		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、用户运营增长师

(二) 专业在专业群中的定位与逻辑关系

表2 专业对应岗位及组群逻辑

专业群	对应岗位群	专业名称	对应岗位	专业群组群逻辑
电子商务专业群	电子商务运营与管理岗位群、客户服务岗位群、跨境电子商务岗位群、新媒体营销岗位群	电子商务	网店运营 网店客服 跨境电商 直播主播 摄影师 设计师 视频剪辑专员 数据分析师 营销专员 策划专员	电子商务专业群以“数字商业生态链”为核心组群逻辑，整合市场营销、网络营销与直播电商（前端流量运营）、国际经济与贸易（跨境数字化贸易）、农村电商（县域产业数字化）、现代物流管理（供应链数字化）等专业，形成“市场洞察-渠道运营-跨境拓展-产业赋能-物流支撑”的全链路能力闭环，共同服务新商业业态数字化转型需求，培养复合型电商人才。

(三) 岗位能力晋升分析表

表3 岗位能力晋升分析表

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	网店客服	网店客服专员	客服主管、客服经理、客服总监
3	跨境电商	跨境专员	外贸主管、外贸经理
4	直播主播	直播助理、直播场控	直播运营、直播主播、助播、网红
5	摄影师	摄影助理、摄影专员	摄影师、摄影总监
6	设计师	设计助理	设计师、设计总监
7	视频剪辑专员	视频剪辑专员	后期视频剪辑、短视频剪辑专员
8	数据分析师	数据分析助理	数据分析专员、数据分析师、数据分析总监
9	销售员、营销专员	销售专员、营销专员	销售主管、销售经理、市场经理、市场总监
10	策划专员	文案专员、策划专员	策划主管、策划总监

(四) 核心岗位与职业能力分析

表4 专业核心岗位与职业能力分析

岗位领域	典型工作任务	职业能力	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	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. 美工设计与网店装修
	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	商务数据分析与应用

岗位领域	典型工作任务	职业能力	对应课程
监、运营总裁	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	短视频策划与制作
	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. 网店运营实务 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. 市场营销实务 2. 网络营销实务 3. 短视频与直播运营
	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	网络推广与优化
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	电商文案策划
	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）职业技能等级证书或职业资格证书

表 5 专业职业技能等级证书或职业资格证书

序号	证书名称	颁证单位	等级
1	电子商务设计师	国家人力资源和社会保障部、工业和信息化部	初级、中级
2	“1+X”网店客服职业技能等级证书	京东信息有限公司	中级
3	电子商务师	中国商业联合会	中级、高级
4	全媒体运营师	中国商业联合会	中级、高级

六、培养目标

本专业为电子商务专业（新农人方向），为校级高水平专业群的龙头专业，以立德树人为根本，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、数字素养、职业道德、

创新意识、爱岗敬业的职业精神和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，具备职业综合素质和行动能力，面向农村电子商务领域，服务新农村掌握电子商务运营、网络营销、跨境电商、电商数据分析等知识和技术技能的高素质技能人才。

七、培养规格

本专业学生在系统学习本专业知识并完成规定的实习实训基础上，全面提升知识、能力、素质，掌握并运用岗位（群）需要的专业核心技术技能，实现德智体美劳全面发展。总体上须达到以下要求：

（一）素质结构

1. 思想品德素质：热爱祖国，拥护中国共产党的领导，树立正确的世界观、人生观和价值观，具有良好的道德品质和法治意识，遵守社会公德和职业道德，具备诚信、敬业、合作等职业素养。

2. 身心素质：具备健康的体魄和良好的心理素质，能够适应电子商务行业的工作压力和挑战，具有积极向上的心态和较强的抗挫折能力，掌握基本的体育和健康知识，养成良好的锻炼习惯和生活方式。

3. 人文科技素质：具有较高的人文素养和科学素养，了解电子商务领域的人文背景和社会影响，关注科技发展动态，具备一定的数字素养，能够熟练运用现代信息技术进行学习、工作和生活，具有创新意识和创业精神。

4. 职业素质：熟悉电子商务行业的业务流程和规范，具备良好的职业操守和敬业精神，能够遵守行业法律法规和职业道德准则，具有较强的团队合作意识和沟通能力，具备爱岗敬业的职业精神和精益求精的工匠精神，能够适应电子商务行业的快速发展和变化。

（二）知识结构

1. 工具性知识：掌握英语、计算机等基本工具知识，具备一定的英语听说读写能力，能够熟练使用办公软件、图形图像处理软件等工具，掌握电子商务平台操作、网络营销工具使用等专业工具知识。

2. 人文社会科学知识：了解哲学、历史、文学、艺术等人文社会科学领域的基本知识，具备一定的文化素养和审美能力，掌握经济、管理、法律等社会科学知识，能够运用相关知识分析和解决电子商务领域的实际问题。

3. 自然科学知识：掌握计算机科学等自然科学领域的基本知识，具备一定的逻辑思维和数据分析能力，能够运用数学模型和计算机技术解决电子商务中的技术问题。

4. 专业技术知识：系统掌握电子商务专业的核心知识，包括电子商务实务、网络营销实务、网店运营实务、商务数据分析与应用、跨境电子商务实务等，了

解电子商务行业的最新发展动态和前沿技术，如人工智能、大数据等在电子商务中的应用。

（三）能力结构

1. 学习能力：具备自主学习和终身学习的能力，能够通过阅读专业书籍、参加培训课程、在线学习等方式不断更新知识和技能，掌握科学的学习方法和研究方法，能够独立思考和解决问题，具有较强的学习适应能力和知识迁移能力。

2. 实践能力：具备较强的实践操作能力，能够熟练运用电子商务平台进行店铺运营、网络营销、客户服务等工作，掌握电商数据分析的方法和工具，能够运用数据分析结果为电商运营提供决策支持，具备一定的电商项目管理能力和创新创业能力，能够参与电商项目的策划、实施和管理。

3. 适应能力：能够适应电子商务行业的快速发展和变化，具备较强的环境适应能力和应变能力，能够快速适应不同的工作环境和工作任务，具备良好的沟通能力和团队协作能力，能够与不同背景的人员进行有效的沟通和合作，具备跨文化交际能力和国际视野，能够适应跨境电商等国际化业务的需求。

八、毕业学分

根据本专业人才培养方案确定的目标和培养规格，完成规定的实习实训，全部课程考核合格，准予毕业。

毕业学分和学时要求：不低于 166.5 学分，2530 学时；参加 6 个月岗位实习，且考核合格。

学生取得的职业技能等级证书、培训证书等学习成果，按照学校的学分转换认定标准，可以转化为相应的学分。

九、课程设置

（一）课程体系矩阵

表 6 课程体系矩阵

专业名称		电子商务专业课程
平台及课程模块		
通识课程平 台	公共必修课程	思想道德与法治、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、四史（选学一门）、形势与政策（含廉洁修身）、体育（一至四）、大学生心理健康教育、美育、劳动教育、军事理论、高职英语（一、二）、国家安全教育、人工智能导论、走在前列的广东实践
	公共选修课程	生态与绿色环保、自然与科学文明、历史与文化传承、经济与社会分析、哲学与智慧人生等

专业名称		电子商务专业课程
平台及课程模块		
专业课程平台	专业群共享课程/专业基础课程	管理学基础、电子商务实务、商务数据分析与应用、商品摄影技术、新媒体运营、农产品市场营销、网络推广与优化
	专业核心课程	美工设计与网店装修、网店运营实务、短视频策划与制作、短视频与直播运营、农产品电商直播、跨境电子商务实务
	专业延展课程	网店运营与管理、AI工具使用
	专业拓展课程	农村金融信贷、网店客服与服务、商务礼仪与沟通、商务谈判与技巧、电子商务物流管理、物流学概述、市场营销实务、销售管理
实践课程平台	专项实践课程	入学教育与专业概论、军事实践
	综合技能课程	美工设计与网店装修实训、网店运营推广实训、短视频与直播运营实训
	企业实践教学课程	专业认知、认识实习、岗位实习
就业与育人体系平台	双创就业课程	创新创业通识课程、就业与职业规划、职场分享
	十大育人体系课程	“三全育人、五育并举” 十大育人体系课程

（二）课程思政教育体系

基于电子商务行业发展特点，瞄准国家战略定位目标和行业企业技术标准，遵循思想政治工作规律、遵循教书育人规律、遵循学生成长规律，按照教学目标、教学方法、教学内容、教学评价、教学拓展等维度，打造电子商务专业思政育人体系，着力将家国情怀、法治意识、社会责任、人文精神、劳模精神、劳动精神、工匠精神等要素融入课堂教学，实现知识传授与价值引领相统一、教书与育人相统一。

1. 公共基础课程

公共基础课程包括学生所要学的思想政治课程、通识教育课程、公共限选课程和公共任选课程，这部分课程内容侧重于系统的思想政治理论教育、人文教育、美育教育，教学中以讲授法、演示法、讨论法为主，是思想政治教育的主渠道。通过这些课程，引导学生树立正确的世界观、人生观和价值观，增强学生的社会

责任感和法治意识，培养学生的爱国情怀和人文素养。

2. 专业技能课程

专业技能课程包括专业基础课程、专业核心课程、专业延展课程。

(1) 专业基础课程

专业基础课程主要是本专业相关的基础课程，如电子商务实务、网络营销实务、商务数据分析与应用等。在教学中重点培养学生认识问题、分析问题、解决问题的能力，注重科学思维方法的训练和商业伦理的教育。同时，通过案例分析和实际操作，培养学生的责任认同感、探索未知、追求真理、勇攀科学高峰的责任感和使命感。

(2) 专业核心课程

专业核心课程是对电子商务核心技术的学习，如电子商务运营、电商营销与推广、电商数据分析、跨境电商等。使学生掌握本行业的就业所具有的基本技能，将家国情怀融入其中，结合专业特色潜移默化地融入爱岗敬业、争创一流、艰苦奋斗、勇于创新、淡泊名利、甘于奉献的劳模精神，崇尚劳动、热爱劳动、辛勤劳动、诚实劳动的劳动精神，执着专注、精益求精、一丝不苟、追求卓越的工匠精神，激发学生科技报国的志向。



图 1 电子商务专业课程思政教育体系

(3) 专业延展课程

专业延展课程是专业课程的有效延伸，如电商网店运营与管理、新媒体营销、电商项目管理等。教学内容结合时政热点、传统文化、人物故事、马克思主义哲学思想等挖掘思政元素，在发挥提升专业能力和人文素养作用和功能的同时，逐步培养学生专业素养和优秀的品格（追求卓越、勇于探索、工匠精神、吃苦耐劳、公平守则、尊重他人等）。专业综合实践课程重点培养学生电子商务运营、网络营销、数据分析、跨境电商等专业技术综合应用能力和职业所必备的职业道德、法律意识和职业素质。

(三) 课程描述

1. 通识课程平台

(1) 公共必修课

①思想道德与法治

课程目标：引导学生树立正确的人生观，树立科学的理想信念，在实现中国梦的实践中放飞青春梦想；弘扬以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神；学习积极践行社会主义核心价值观；学习马克思主义道德观，投身崇德向善的道德实践；学习法治思想，自觉尊法学法守法用法。

教学内容：讲授马克思主义的人生观、价值观、道德观、法治观，社会主义核心价值观与社会主义法治建设的关系；解决学生成长过程中所遇到的方向目标、精神状态、价值取向、规范准则等问题；铸牢学生理想信念之基，培育和践行社会主义核心价值观，弘扬中国精神，尊重和维护宪法法律权威，提升道德素质和法治素养。

②毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

课程目标：培养学生掌握马克思主义中国化时代化的理论成果及其精髓，坚定中国特色社会主义理想信念；从中国革命、建设、改革的伟大历史进程中，树立只有中国共产党才是中华民族复兴伟业的领导核心、只有社会主义才能发展中国的真理观；提升运用马克思主义立场、观点和方法分析问题和解决问题的能力。

教学内容：讲授马克思主义中国化时代化的两大理论成果，帮助学生掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、习近平新时代中国特色社会主义思想是一脉相承又与时俱进的科学体系；引导学生深刻理解中国共产党为什么能、马克思主义为什么行、中国特色社会主义为什么好，坚定“四个自信”。

③习近平新时代中国特色社会主义思想概论

课程目标：让学生掌握马克思主义中国化时代化最新理论成果，包括习近平新时代中国特色社会主义思想形成的历史背景、科学体系、历史地位，建成社会

主义现代化强国的战略安排，“五位一体”总体布局，“四个全面”战略布局，实现中华民族伟大复兴的重要保障，坚持和加强党的领导。

教学内容：主要讲授习近平新时代中国特色社会主义思想的核心要义、理论与实践贡献、方法论、理论品格、历史地位以及习近平总书记在地方工作的创新理念、重大实践和视察地方、学校发表的重要论述等。

④形势与政策

课程目标：引导学生掌握认识形势与政策问题的基本理论和基础知识，了解中国和世界发展大势，更具体、深入地理解党的基本路线、重大方针和政策，认清“两个大局”之下的形势与任务，了解新时代以来一系列政策和建设中国特色社会主义进程中不断完善的政策体系。

教学内容：讲授坚持和加强党的全面领导、经济政治文化生态社会发展篇、涉港澳台事务篇、国际形势政策篇、国家安全、加强党的建设等专题；主要讲授党的创新理论成果、新时代坚持和发展中国特色社会主义的生动实践及其历史性成就与历史性变革、“一国两制”制度体系和祖国完全统一理论、国内外形势和热难点问题等内容。

⑤党史

课程目标：培养学生掌握中国共产党发展的历史、马克思主义与中国革命、建设和改革实践相结合形成的毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、习近平新时代中国特色社会主义思想；提高学生理论联系实际，分析问题、解决问题的能力。

教学内容：讲授中国共产党成立 100 多年来的奋斗历程，系统总结中国共产党在领导中国革命、建设和改革发展进程中所取得的历史经验，以为当今进行中国特色社会主义现代化建设提供思想明镜，讲清楚中国共产党为什么“能”、马克思主义为什么“行”、中国特色社会主义为什么“好”的道理。

⑥体育与健康

课程目标：通过合理的体育教育和科学的体育锻炼，达到增强体质、增进健康，培养终身体育意识，促进学生全面发展。

教学内容：学生以身体练习为主要手段，以体育与健康知识、技能和方法为主要学习内容。通过身体活动，将思想品德教育，文化科学教育，生活与运动技能教育有机结合，促进身心和谐发展。

⑦大学生心理健康教育

课程目标：引导大学生认识心理健康标准与重要性，强化自我保健与危机预防意识，掌握心理健康知识与技能并实践应用，提升自我认知、人际沟通、自我调节能力，全面促进学生心理素质与综合能力的发展。

教学内容：讲授大学生心理健康导论、心理咨询与心理治疗、常见心理困惑与异常心理、自我意识与培养、人格发展、生涯规划及能力发展、学习心理、情绪管理、人际交往、性心理及恋爱心理、压力管理与挫折应对、生命教育与心理危机应对等内容。

⑧美育

课程目标：以“审美素养+职业能力”双线并行为核心，培养学生具备三项关键能力：一是基础性审美能力，能鉴赏经典艺术、识别美学元素；二是融合性应用能力，能将美学原理融入专业领域（如设计思维、服务礼仪等）；三是创新性表达能力，掌握1-2项艺术技能。通过美育赋能，提升学生职业竞争力与生活品质。

教学内容：以中华优秀传统文化为基础，融入艺术经典与职业美学，涵盖艺术鉴赏、美学原理、创意实践等模块，强调与专业课程融合。支持建设特色美育课程，并通过艺术实践、校园文化等活动提升学生审美素养与职业能力。

⑨劳动教育

课程目标：通过劳动教育，使学生能够理解和形成马克思主义劳动观，牢固树立劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的观念。通过劳动实践，体会劳动创造美好生活，体认劳动不分贵贱，热爱劳动，尊重普通劳动者，培养勤俭、奋斗、创新、奉献的劳动精神。具备满足生存发展需要的基本劳动能力，形成良好劳动习惯。

教学内容：讲授劳动精神、劳模精神、工匠精神等专题教育。劳动实践分为校内劳动实践和校外劳动实践2部分。校内劳动实践包括实训室、课室、洗手间、楼道，周边草坪及指定区域的清洁；校外劳动实践包括暑假自主参加实习、实训或其他有益于身心发展的劳动实践。

⑩军事理论

课程目标：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，全方位提高学生的综合国防素质。

教学内容：讲授内容包括中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备五个专题。

⑪国家安全教育

课程目标：通过国家安全教育，使学生能够系统掌握总体国家安全观的内涵和精神实质，理解中国特色国家安全体系，牢固树立国家利益至上的观念，将国家安全意识转化为自觉行动，强化责任担当，具备维护国家安全的能力。

教学内容: 主要讲授国家安全的重要性, 我国新时代国家安全的形势与特点, 总体国家安全观的基本内涵、重点领域和重大意义, 以及相关法律法规。讲授国家安全各重点领域的基本内涵、重要性、面临的威胁与挑战、维护的途径与方法。

(12) 高职英语

课程目标: 旨在培养学生学习英语和应用英语的能力, 为提升学生的就业竞争力及未来的可持续发展奠定良好的英语基础。培养具有中国情怀、国际视野, 能够在日常生活和职场中用英语进行有效沟通、传播中华文化的高技能人才。

教学内容: 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。

(13) 人工智能导论

课程目标: 掌握计算机信息技术基本原理及应用; 掌握 Office 办公软件的应用; 培养运用办公软件解决本专业及相关领域实际问题的能力。

教学内容: 计算机原理; Word 文档排版; Excel 数据处理; PPT 设计与制作。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, 支撑各专业学生使用办公软件及相关工具软件的职业能力。

(14) 走在前列的广东实践

课程目标: 引导教育学生深入理解习近平总书记对广东系列重要讲话重要指示; 全面把握新时代广东经济社会发展取得的成就、发生的变革; 激励学生积极投身中国式现代化的广东实践。

课程内容: 广东发展的战略擘画; 推进大湾区建设; 发挥“窗口、试验、排头兵”作用; 交出“两份”好答卷; 打造广东样板; 营造共建共治共享社会治理格局走在全国前列; 加强党的全面领导和党的建设的广东实践; 谱写广东篇章。

(2) 公共选修课

课程目标: 扩大学生的知识面, 完善学生知识能力结构, 培养和发展学生的兴趣和潜能。

教学内容: 开设关于节能减排、绿色环保、金融知识、社会责任、危机干预、健康导航、艺术赏析、美育、就业指导、职业礼仪、文学与人事、艺术与生活、生态文明等方面的公选课程、拓展课程或专题讲座(活动)。

2. 专业课程平台

(1) 专业基础必修课(专业群共享课程)

① 管理学基础

课程目标: 管理学基础是电子商务专业群的专业共享基础课, 是一门系统地研究管理活动的普遍规律和一般方法的科学。学生通过这门课程了解管理的基本理论和基本原理, 掌握管理学的学科体系, 初步具有解决一般管理问题的基本素

质和能力，并为以后学习更广泛、更专业的管理知识和管理技能奠定坚实的基础。

教学内容：该课程的开设和讲授，对经济、管理各专业学习基本理论、奠定学科基础、建立学科框架有着不可替代的重要作用。通过本课程的学习，挖掘德育元素，注重生态文明元素，使学生明确管理的各项职能、管理的任务、程序和方法，树立科学的管理思想，培育工匠精神。

②电子商务实务

课程目标：主要介绍和研究电子商务的基本概念、模式、关键技术及其应用。要求学生熟悉与电子商务相关的基本概念、术语，掌握电子商务运营与管理的相关知识，了解电子商务的基本理论，熟练掌握必要的电子商务操作技能和市场开拓的实践技能。

教学内容：掌握电商平台规则；电商选品；平台市场营销；视觉设计；数据分析；客户服务；跨境物流介绍；收款与支付的专业知识和技能技巧

③商务数据分析与应用

课程目标：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。

教学内容：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。

④商品摄影技术

课程目标：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

教学内容：本课程的目标是课程设计的任务是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，并通过实验经营网络店铺。

⑤电商新媒体运营

课程目标：以项目驱动的方式帮助学生将本专业所学的零星知识点与技能进行整合。根据新媒体运营市场调研，从学生的现状出发，选取贴近所学技能的企业项目，激发并保持学生的学习兴趣。

教学内容要点：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。

⑥电商文案策划

课程目标：广告效果测定与评估；市场调查与分析；广告策略的制定；广告媒介策划；广告效果测定；广告经费预算

教学内容：通过本课程学习，首先要了解人类策划的思想古已有之，我国古代有许多蕴含着丰富策划思想的典籍。而人类进入经济建设为中心的时代后，公关策划、广告策划、CI策划随之兴起。在此基础上，进一步认识广告策划的概念和作用，明确广告策划的类型与原则。

⑦农产品市场营销

课程目标：本课程力图描绘市场营销的核心理念与专业核心技能，并进行适当的农产品营销技能、态度的训练，尤其是对管理人员的营销思维模式的形成起主要支撑作用。本课程对学生从事营销相关职业的能力培养和营销职业素质的养成起主要支撑或明显促进作用。在专业课程体系中发挥着重要的承前启后的作用。

教学内容：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。

（2）专业核心课程

①美工设计与网店装修

课程目标：学会电商网店装修（含PC端、移动端、跨境端）等相关技能操作

教学内容要点：通过真实项目对装修的文字处理；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

②网店运营实务

课程目标：学会C店网店注册等相关技能操作，掌握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；淘宝客推广技能。

教学内容：掌握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；淘宝网店客户服务的专业知识和技能技巧。

③短视频策划与制作

课程目标：学会淘宝美工；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 创意广告视频制作相关技能操作

教学内容：掌握淘宝美工；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 创意广告视频制作的专业知识和技能技巧。

④短视频与直播运营

课程目标：学会抖音小店网店注册等相关技能操作，掌握抖音小店网店注册；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；淘宝客推广技能。

教学内容：掌握抖音小店网店注册；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；京东网店客户服务的专业知识和技能技巧。

⑤农产品电商直播

课程目标：本课程主要用来培养新媒体营销、运营、编辑等岗位的人才，培养具有丰富的视野和扎实的知识基础，掌握新媒体领域的前沿技术和运营，具有较强的实践能力和创新精神，具备较强的新媒体策划、运营及文案写作能力，具备主流新媒体平台推广和运营技巧的新媒体人员。

教学内容：微信营销；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。

⑥跨境电子商务实务

课程目标：以跨境电商网店运营的实际工作任务为引领，以企业出口贸易活动中涉及的客户开发和客户管理为主线，采用工作活动流程式与并列式相结合的结构来展示教学内容，通过情景教学、技巧训练、项目工作完成等虚实结合的教学方法，培养学生基本的职业意识、职业思维及处理相关问题的能力。

教学内容：掌握跨境电商平台规则；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；收款与支付的专业知识和技能技巧

(3) 专业延展课程

①网店运营与管理

课程目标：通过本课程的开展，旨在让学生全面具备 C2C、B2C 网店运营的实战网店操作实训流程，满足那些已经或正在进行网上开店，希望学完本实训之后能完全掌握网店的开设、运营管理、推广等，进而将网店做大做强。

教学内容要点：通过真实项目对网店注册；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

②AI 工具应用

课程目标：了解人工智能的基本概念和原理，包括机器学习、深度学习、自然语言处理等。能够运用 AI 工具进行数据收集、整理和分析，为电子商务运营提供决策支持。能够利用 AI 工具优化电子商务平台的用户体验，如个性化推荐、智能搜索等。培养学生的创新思维和问题解决能力，鼓励学生在实际操作中探索新的应用场景。提升学生的数字素养和职业素养，使其能够适应数字化时代的工作环境。

教学内容：

（4）专业拓展课程

①用户运营与分析

课程目标：认识客户关系管理纳入网店运营体系等学习任务，并引入企业综合案例开展实训，以任务为引领，采用基础知识、基本技能和 综合素养相结合的方式，通过情景式教学，结合案例分析和视频演示等方式，帮助学生理解提升学生职业素养。

教学内容：掌握客户关系管理；新媒体文案写作；新媒体常用工具；主流新媒体平台写作；客户关系管理的专业知识和技能技巧。

②农村金融与信贷

课程目标：掌握农村金融与信贷的基本理论、政策和法规。熟悉农村金融市场和金融工具，了解农村金融机构的运作模式，农户贷款、农村企业贷款和项目融资的基本知识和技能。具备分析农村金融市场和评估信贷风险的能力。培养学生的社会责任感和职业道德素养，关注“三农”问题。通过典型案例分析，加深对知识点的理解。旨在培养具备农村金融与信贷知识和技能的专业人才，满足农村金融发展的需求。

教学内容：了解农村金融的定义与特点、了解农村金融机构（如农信社、农商行、村镇银行等）的构成和功能。认识农村金融在支持农业发展、促进农民增收和农村经济建设中的重要性。学习各类农村金融产品，如存款、贷款、保险、理财等，及其适用对象和条件。理解信贷的基本概念、原则和操作流程。了解国家有关农村信贷的政策法规，以及农村金融机构的信贷管理制度。熟悉农户生产经营贷款、消费贷款等的特点和申请条件。学习小额信贷的运作机制、产品设计和管理方法。了解农村企业贷款的申请流程、审批要点和风险控制。学习农村金融机构的风险管理策略和方法。分析成功的农村金融与信贷案例，总结经验教训。

③商务礼仪及沟通

课程目标：培养学生的礼仪修养以及分析解决人际交往问题的能力，使学生养成良好的礼仪习惯和个人素养，为高品位就业做好准备。

教学内容：掌握商务人员形象塑造；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；中外民俗礼仪的专业知识和技能技巧。

④商务谈判与技巧

课程目标：培养学生掌握谈判的专业知识和技能技巧，学会商务谈判等相关技巧。

教学内容：掌握准备谈判；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；索赔谈判的专业知识和技能技巧。

⑤电子商务物流管理

教学目标：掌握电子商务物流管理中的运输管理、仓储管理、配送管理、采购、营销、物流信息管理的理论知识和部分实操技能

教学内容：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。

⑥物流学概述

教学目标：运输、配送、储藏、保管、流通加工、加工作业、分配、促销加工、包装、信息处理。

教学内容：通过本课程的学习，学生应深刻认识物流在国民经济中的作用，了解物流业的发展历程及物流概念的产生过程，知晓物流的分类和功能要素，熟悉物流系统的构成，掌握物流组织的基本方法，并在此基础上了解国内外物流业发展的现状，认识深圳物流业发展的特色。

⑦市场营销实务

课程目标：本课程力图描绘市场营销的核心理念与专业核心技能，并进行适当的营销技能、态度的训练，尤其是对管理人员的营销思维模式的形成起主要支撑作用。

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

⑧销售管理

教学目标：掌握销售管理是指通过销售报价、销售订单、销售发货、退货、销售发票处理、客户管理、价格管理等功能，对销售全过程进行有效地控制和跟踪。

教学内容要点：帮助企业的销售人员完成客户档案管理、销售报价管理、销售订单管理、客户订金管理、客户信用检查、提货单及销售提货处理、销售发票及客户退货、货款拒付处理等一系列销售管理事务；可以通过内部的信息共享，使企业的领导和相关部门及时掌握销售订单内容，准确地做出生产计划及其他计划安排，可以及时了解销售过程中每个环节的准确情况和数据信息。

3. 实践课程平台

实践性教学贯穿于人才培养全过程。实践性教学主要包括专项实践、综合技能、企业实践教学等形式。

(1) 专项实践课程

①入学教育与专业概述

课程目标：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。

教学内容：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。

②军事实践

课程目标：通过军事训练，增强学生国防观念与组织纪律性，掌握基本军事技能，培养集体主义精神和吃苦耐劳品质。帮助学生树立爱国主义精神，提升身体素质和应急应变能力，形成团结协作、令行禁止的作风，为成长成才奠定坚实基础。

教学内容：开展队列训练、内务整理、国防知识讲座等基础科目，学习军兵种常识、军事地形学等理论知识。通过体能训练、战术演练等实践环节，掌握单兵战术动作和应急避险技能，强化团队协作与纪律意识

(2) 综合技能课程

①综合实训课程（美工设计与网店装修实训、网店运营实训、短视频与直播运营实训）

课程目标：学会电商运营及运营推广等操作

教学内容：掌握网店注册；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。

(3) 企业实践教学

①专业认知（对应电子商务实务）

教学内容：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、顶岗实习、专业实习及毕业设计打下基础。

②认识实习（对应网店运营实务）

教学内容：要认知岗位的意义、岗位职责、同时对职业素质要求，比如技能要求、知识要求、角色定位要求、价值观要求、品质要求、冬季要求等，以及要认知岗位价值与定位，岗位待遇，工作注意事项，工作的发展前途等。另外对自我也要学会认知，了解自己适合岗位的特质、自己还欠缺的职业素质。

③岗位实习

课程目标：学生在省内电子商务中小企业进行为期 6 个月的岗位实习。严格执行《职业学校学生实习管理规定》和相关专业岗位实习标准要求，学校选派经验丰富的实习指导教师，组织开展专业对口实习，加强对学生实习的指导、管理和考核。学校根据技能人才培养规律，结合企业生产周期，优化学期安排，灵活开展岗位实习。学生将所学专业知识与能力同生产实际相结合，拓展知识领域，培养学生综合运用所学专业知识，独立完成职业岗位工作及解决实际问题的能力。

教学内容：结合岗位实习标准、人才培养目标等，制定电子商务专业实习方案。在学校老师、企业老师的指导下，严格参照专业实习方案开展岗位实习。

(4) 毕业设计（论文）

要求：按照专业指导老师完成专业毕业论文指南选题，并完成开题报告和论文撰写，论文要求必须符合专业学术要求和学校的论文格式以及论文内容要求。

4. 就业与十大育人体系平台

(1) 双创就业课程

①创新创业通识课程

课程目标：全面和系统地了解创新思维的方法和工具，并鼓励学生在掌握一定的创新创业技能后，将其与自身所学的专业知识能力相结合，引导学生从实际出发开展创新创业实践，提升综合素养。

教学内容：课程以学习生活中出现的问题与专业结合为出发点，使用创新思维、创造技法等进行分析与处理，通过小组讨论、激发创新想法、洞察用户需求、探索问题根源、模拟原型制作、产品测试开发、提升商业价值以及项目呈现汇报

等学习阶段，形成以项目导向的“生成性”学习。

②职业发展与就业指导

课程目标：通过大学生职业发展与就业指导课程的学习，激发职业生涯发展的自主意识，自觉地提高生涯管理能力和就业能力，掌握生涯规划知识和就业技能，形成学科核心素养。

教学内容：课程包括《大学生职业生涯规划》与《大学生就业指导》两个模块。《大学生职业生涯规划》讲授：生涯唤醒、职业探索、自我探索、职业决策、职业方向管理等；《大学生就业指导》讲授：求职准备、求职简历、面试、就业相关政策与权益保护、职业角色转换等。

③职场分享

课程目标：通过邀请与学校专业相关的优秀校友或企业人员分享职场实战经验，帮助学生深入了解当前行业对应岗位的核心能力需求和发展趋势。一是明确专业对应的职业发展方向，掌握行业所需的硬技能和软技能；二是了解职场真实工作场景，提前认知岗位挑战与机遇；三是学会制定在校期间的职业能力提升计划，增强就业竞争力。最终，通过真实案例和互动交流，缩短学生从校园到职场的适应期，助力其职业成长。

教学内容：课程以“行业需求+岗位能力+在校准备”为主线，包括：（1）行业与岗位解析：校友或企业人员结合自身经历，介绍专业对应的主流岗位、行业现状及未来趋势；（2）职场能力拆解：围绕具体岗位，分析企业看重的专业技能（如工具使用、行业认证等）和通用素质（如沟通协作、问题解决等）；（3）在校成长指南：针对职场需求，提供可落地的学习建议，如课程侧重、证书考取、实习实践等。课程注重互动，设置问答、案例讨论等环节，确保学生获得个性化指导。

（2）“三全育人·五育并举”十大育人体系

根据《广州华南商贸职业学院“三全育人·五育并举”工作实施方案》《广州华南商贸职业学院“十大育人体系”系列活动实施方案》，开展课程、科技、实践、文化、网络、心理、管理、服务、资助、组织等育人。十大体系育人课程主要以实践活动、线上线下必修（选修）方式开展，学生须获得各育人体系所规定的最低学分。如学生所获得的学分超过 14 学分，可作为评优评先、奖学金认定等的参考依据，也可置换部分专业基础课程、公共课程（具体置换方式、学分、标准等另行通知）。

十、实施保障

（一）师资队伍

本专业教师目前专任教师 18 人，兼职教师 10 人。根据本专业学生人数，配

备数量足够的专业教师团队，确保学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1。

专职教师：专业教学团队职称、年龄结构合理，涵盖不同年龄段和职称层次，形成老中青相结合的梯队结构，以保障教学的稳定性和持续发展。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。

教师积极参与教研教改活动，近三年内，专业教师团队承担省级及以上教研教改项目 3 项，发表教研论文 20 余篇，出版教材或专著 3 部。

兼职教师：

整合校内外优质人才资源，选聘企业高级技术人员担任行业导师，组建校企合作、专兼结合的教师团队。兼职教师比例不低于 20%，定期邀请行业专家和企业一线技术人员来校授课、讲座，参与专业建设、课程开发和实践教学指导。

定期开展专业教研活动，每学期不少于 4 次，通过教学研讨、经验交流、教学观摩等形式，提升教师的教学能力和专业水平，促进教师团队的共同成长。

（二）教学设施

1. 校内实训基地

表 10.1 专业校内实践教学条件

序号	实训室名称	主要设备	实训功能	对应课程
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
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

2. 校外实践基地

表 10.2 专业校外实践教学条件

序号	实践基地名称	校外企业名称	主要实践项目	可接纳学生人数
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	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	20-50人
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	完成 SEO 的优化，并进行网络营销和网络推广	20-50人
3	生产性校外实训基地	佛山哼哈匠信息科技有限公司	完成网店、网站运营生产性实训及实习	50-100人
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	完成直播带货生产性实训及实习	50-100人
5	广东点赞集团校外实习基地	广东众创似锦科技发展有限公司	完成直播带货生产性岗位实习	100-300人

（三）教学资源

电子商务专业作为省级二类品牌专业和校级高水平专业群的引领专业，高度重视教学资源的建设和管理，致力于为学生和教师提供丰富、多样、便捷的教学资源，以满足专业学习、教学研究和教学实施的需要。

1. 教材资源：

按照国家规定，规范教材选用程序，严格执行教材选用规定，优先选用国家级规划教材、省级优秀教材和行业权威教材，确保教材的质量和适用性。同时，鼓励教师结合专业特点和教学实际，编写特色教材和讲义，丰富教材资源。禁止不合格的教材进入课堂，确保教材内容符合专业人才培养目标和课程教学要求。

2. 图书文献资源：

专业图书文献配备充足，涵盖电子商务理论、实践操作、行业案例、法律法规、市场营销、数据分析等多个领域，能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要。图书馆定期采购最新的专业图书和期刊，确保资源的时效性和前沿性。同时，优化图书文献的管理，方便师生查询和借阅，提供便捷的在线检索和预约服务，提高资源的利用率。

3. 数字化教学资源：

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。资源库内容丰富多样，包括但不限于：

音视频素材：涵盖电子商务行业动态、专家讲座、企业案例分析、操作演示等，为学生提供直观的学习材料，帮助学生更好地理解和掌握专业知识。

教学课件：教师制作的高质量教学课件，包括 PPT、动画、视频等，用于课

堂教学和学生自主学习，提升教学效果和学习体验。

数字化教学案例库：收集和整理了大量真实的电子商务案例，包括成功案例和失败案例，供学生分析和研究，培养学生的实践能力和问题解决能力。

虚拟仿真软件：引入先进的虚拟仿真软件，如电子商务运营模拟软件、网络营销模拟软件等，为学生提供虚拟的商业环境，让学生在模拟环境中进行实践操作，提高实践技能和决策能力。

数字教材：开发和引进适合电子商务专业的数字教材，提供在线阅读、互动学习、测试等功能，满足学生随时随地学习的需求。

4. 专业教学资源库建设：

电子商务专业积极建设专业教学资源库，整合校内外优质教学资源，逐步实现资源的种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新。资源库建设注重与专业课程体系相匹配，与教学内容和教学方法改革相结合，为教学提供有力支持。同时，建立资源库的管理和更新机制，确保资源的时效性和有效性，满足教学的不断变化和需求。

通过以上教学资源的建设和管理，电子商务专业为学生和教师提供了全面、优质、便捷的教学支持，有力地保障了专业教学质量的提升和专业建设的持续发展。

（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”融入教材中，采用配备微视频，展现案例操作场景的教材，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），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。

2. 讨论法（适用于创新创业基础、职业生涯规划等课程），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，教师进行小结，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（适用于美工设计与网店装修等课程），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。

4. 练习法（适用于网店客服、商务礼仪及谈判技能等课程），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。

5. 任务驱动法（网店运营实务、短视频策划与制作、短视频与直播运营、网络营销实务、跨境电子商务实务、网络推广与优化、网店运营与管理等课程），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。

6. 参观及现场教学法（专业认知、岗位认知、在岗学习、岗位实习等课程），组织或指导学习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。

7. 自主学习法（公共选修课等课程），为了充分拓宽学生的视野，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。

8. 示范及模拟教学法（适用于、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。

9. 项目教学法（网店运营实务、短视频策划与制作、短视频与直播运营、网络营销实务、跨境电子商务实务、网络推广与优化、网店运营与管理等课程），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得知识、能力的教学方法。

（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作出评价。总结性评价注重考查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、资源建设等方面的质量标准建设，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。

十一、教学进程安排

教学进程是对本专业技术技能人才培养、教育教学实施进程的总体安排，是专业人才培养方案实施的具体体现。详见《专业人才培养方案教学进程表》。

十二、附件

附件：2025 级电子商务专业(新农人方向) 人才培养方案（三年制）教学进程表

2025级电子商务专业（新农人方向）人才培养方案（三年制）教学进程表

专业代码		530701			所属学院		经济管理学院												
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			总	理	实	13+3W	16+2W	16+2W	16+2W	12+6W	0+20W			
通识课程平台	公共必修课程	25GC060001	思想道德与法治	3	48	48	0	2/12W	2/12W								考查	A	
		25GC060002	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	28	28	0				2/14W						考查	A	
		25GC060003	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	44	44	0					4/11W					考试	A	
		25GC060004	形势与政策	1	48	24	24	2/4W	2/4W	2/4W	2/4W	2/4W	2/4W	2/4W	2/4W		考查	B	★1
		25GC060005	四史（选学1门课程）	1	16	10	6	2/4W	2/4W								考查	B	
		25GC030001	体育与健康一	1.5	26	4	22	2/13W									考查	B	
		25GC030002	体育与健康二	2	32	4	28		2/16W								考查	B	
		25GC030003	体育与健康三	1.5	26	4	22			2/13W							考查	B	
		25GC030004	体育与健康四	1.5	24	4	20				2/12W						考查	B	
		25GC000001	大学生心理健康教育	2	32	12	20	2/4W	2/4W	2/4W	2/4W						考查	B	
		25GC030005	美育	1.5	24	20	4		2/12W								考查	B	★3
		25GC030006	劳动教育	1	20	4	16	2/2W	2/8W								考查	B	★4
		25GC000002	军事理论	2	36	16	20	4/9W									考查	B	★5
		25GC060006	国家安全教育	1	16	8	8	8/T	8/T								考查	B	★6
		25GC030007	高职英语一	3	52	36	16	4/13W									考试	B	
		25GC030008	高职英语二	4	60	44	16		4/15W								考查	B	
		25GC010001	人工智能导论	3	48	10	38	4/12W									考查	B	
		25GC060007	走在前列的广东实践	1	16	12	4			2/8W							考查	B	
		小计：		35	596	332	264	12	10	6	6	2	2						
公共选修课程	通识课程平台	25GE000001	公共选修1	2	32	16	16		2/16W								考查	B	
		25GE000002	公共选修2	2	32	16	16			2/16W							考查	B	
		25GE000003	公共选修3	2	32	16	16				2/16W						考查	B	
		25GE000004	公共选修4	2	32	16	16					4/8W					考查	B	
		小计：		8	128	64	64		2	2	2	4							
通识课程平台小计：				43	724	396	328	12	12	8	8	6	2						
专业群共享课程	专业基础必修课程	25SM040401	管理学基础	1.5	26	18	8	2/13W									考查	B	
		25SM040402	电子商务实务	3	52	26	26	4/13W									考试	B	
		25SM040403	商务数据分析与应用	2	32	16	16		2/16W								考查	B	
		小计：		6.5	110	60	50	6	2										
专业课程平台	专业核心课程	25SM040404	商品摄影技术	3	52	26	26	4/13W									考查	B	
		25SM040405	新媒体运营	4	64	26	38		4/16W								考试	B	
		25SM040406	农产品市场营销	2	32	26	6			2/16W							考查	B	
		小计：		9	148	78	70	4	4	2									
专业拓展课程	专业课程平台	25SI040401	美工设计与网店装修	8	128	64	64		8/16W								考试	B	
		25SI040402	网店运营实务	8	128	64	64			8/16W							考试	B	
		25SI040403	短视频策划与制作	8	128	64	64			8/16W							考试	B	
		25SI040404	短视频与直播运营	8	128	64	64				8/16W						考试	B	
		25SI040405	农产品电商直播	6	96	48	48				6/16W						考试	B	
		25SI040406	跨境电子商务实务	4	64	32	32				4/16W						考查	B	
		小计：		42	672	336	336		8	16	18								
专业延展课程	专业课程平台	25ST040401	网络推广与优化	2	32	16	16			2/16W							考查	B	
		25ST040402	电子商务师考证	2	32	20	12				2/16W						其他	B	课证融通
		25ST040403	AI工具应用	2.5	40	20	20						4/10W				考查	B	
小计：		6.5	104	56	48					2	2	4							

2025级电子商务专业（新农人方向）人才培养方案（三年制）教学进程表

专业代码			530701			所属学院			经济管理学院												
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	16+2W	16+2W	16+2W	12+6W	0+20W								
专业拓展课程	25SE040401	农村金融信贷		2	32	16	16		2/16W						考查	B					
		网店客服与服务																			
	25SE040402	商务礼仪与沟通		2	32	16	16		2/16W						考查	B					
		商务谈判与技巧																			
	25SE040403	电子商务物流管理		2	32	16	16							4/8W	考查	B					
		物流学概述																			
实践课程平台	25SE040404	市场营销实务		2	32	16	16							4/8W	考查	B					
		销售管理																			
	小计:			8	128	64	64			2	2			8							
	专业课程平台小计:				72	1162	594	568	10	16	22	20	12								
	专项实践课程	25PC000001	入学教育与专业概论	0.5	8	8		2/T	2/T	2/T	2/T					其他	C				
		25PC000002	军事实践	2	112		112	3W								其他	C				
		小计		2.5	120	8	112														
实践课程平台	综合技能课程	25PW040401	美工设计与网店装修实训	2	40		40			2W						考查	C	专周实训1			
		25PW040402	网店运营推广实训	2	40		40			2W						考查	C	专周实训2			
		25PW040403	短视频与直播运营实训	2	40		40			2W						考查	C	专周实训3			
	企业实践教学	小计		6	120		120														
		25PB000001	专业认知(电子商务实务)	0.5	8		8	8/T								考查	C	电子商务实务课程中安排课时			
		25PB000002	认识实习（网店运营实务、短视频与直播运营）	1	16		16		8/T	8/T						考查	C	在美工设计与网店装修、短视频策划与制作课程中安排课时			
	就业与育人体系平台	25PB000003	岗位实习	26	360		360					6W	20W			考查	C	含毕业设计（论文）			
		小计		26	360		360														
		实践课程平台小计:				34.5	600	8	592												
就业与育人体系平台	双创就业课程	25EC000001	创新创业通识课程	1	16	8	8	2/4W	2/4W							考查	B				
		25EC000002	就业与职业规划	1	20	4	16	2/6W			2/4W					考查	B				
		25EC000003	职场分享	1	8		8		2/4W							其他	C				
	十大育人体系课程	小计		3	44	12	32	2													
		25ES000001	“三全育人、五育并举”十大育人体系课程	14				★	★	★	★	★				其他	C				
		小计		14																	
就业与育人体系平台小计:				17	44	12	32	2													
总计				166.5	2530	1010	1620	24	28	30	28	18	2								

★1第六学期以实践、线上学习为主。

★2含健康教育12课时、学生体质测试课时。

★3含实践教学4学时，参加社会调研活动。

★4劳动实践由学生发展部安排。

★5含实践教学20课时、讲座形式开展，学期按8周开课。

★6讲座或线上方式开展