

附件 3

河北省中等职业学校骨干专业 申 报 表



申报单位（公章）河北省玉田县职业技术教育中心

申报单位法人代表 张铁庄

申 报 日 期 2023 年 11 月 20 日

河北省教育厅制

申报骨干专业的基本情况

申报专业名称	电子商务		专业类	财经商贸类	代码	730701					
面向的职业岗位	1.网络营销与推广 4.电商物流		2.网站运营 5.网店客服		3.网店美工						
上年参加的职业技能等级或执业资格认证	2019年 计算机中级工证	2020年 计算机中级工证	2021年 计算机中级工证	2022年 计算机中级工证	2023年 1+X 电子商务数据分析(初级)证 计算机中级工证						
参加人数	52	101	130	135	129						
通过率	92.31%	94.06%	94.17%	94.46%	94%						
申报专业连续举办年数	申报专业在校学生数										
	总数		一年级学生		二年级学生		三年级学生				
19	411		139		139		133				
近三年累计毕业生总数	当年毕业生			上年毕业生			前年毕业生				
	人数	就业/对口就业率	对口升学率	人数	就业/对口就业率	对口升学率	人数	就业/对口就业率	对口升学率		
233	98	83.33% 94.44%	16.67%	85	85.33% 93.75%	14.67%	50	85.96% 91.66%	14.04%		
申报专业近三年社会培训情况											
当年培训人数	725 人次		上年培训人数		540 人次		前年培训人数		525 人次		
本专业教师数(人)	学历(人)		职称(人)			专业职称或职业资格证(人)		师生比			
	研究生	本科	高级	中级	初级	高级	中级				
23	8	15	8	12	3	12		2		1: 1786	
本专业带头人	姓名	学历	教师职称		专业职称		职业资格证		所学专业		
	姜新	本科 硕士	正高级讲师		会计师		高级电子商务师 计算机平面设计师		职业技术教育		
	张玉霞	本科 硕士	高级讲师		会计师		高级电子商务师		职业技术教育		
本专业“双师型”教师数			16		本专业“双师型”教师占比			69.56%			
本专业实训面积总数	本专业设备总值 150 万元		本专业藏书数量 1.2 册		本专业期刊种类 23 种		本专业教室		本专业实训室		
							间数	12	间数	10	
0.0725 万 M ²							座位数		400	工位数	325
							本专业实验自开率			100%	

<p>本专业具有的优质教学资源</p>	<p>1. 国家级计算机应用资源共建共享精品课程建设成果：http://www.ytzjzx.com。 2. 电子商务专业国家级精品课程资源。</p>
<p>本专业参加省级以上技能或信息化教学大赛获奖情况</p>	<p>学生比赛： 2019 年学生分别获得唐山市财经商贸类 5 个项目 6 次团体一等奖，4 次团体二等奖，2019 年至 2020 年获省财经商贸类学生技能比赛 2 个团体二等奖，3 个团体三等奖，2021 至 2023 年学生分别获国家级、省级电子商务四个项目比赛 3 次团体一等奖、3 次团体二等奖、6 次团体三等奖、4 次团体优秀奖。2021 年获全国“直播、短视频”双创联赛 1 次团体一等奖、3 次团体优秀奖；获河北省电子商务技能大赛优秀奖；2023 年参加金砖“一带一路”跨境电商数据分析 2 次获团体一等奖、3 次获团体二等奖、5 次获团体三等奖、1 次获优秀奖；2023 年获河北省电子商务技能大赛团体三等奖；赵国金、李婧壹等同学参加全国中学生科普科幻作文大赛获一等奖；孙思宇、周跃林等同学制作平面作品《我的在熊猫故事》系列和张金娜、张彩玥等同学做的短视频《十二节气》系列等登上学习强国平台。赵国金、李婧壹获得市级三好学生荣誉称号；孟令夫等同学获得唐山市“新时代好少年”称号。</p> <p>教师比赛： 近五年来张玉霞、靳颖丽等五名教师参加省教师技能比武获团体一等奖 1 次，二等奖 1 次，团体三等奖 1 次，夏俊英、孙楠等 4 位教师参加省、市教学能力大赛，均获三等奖；张辉靖、崔凤丽两位教师分别获省“创新杯”信息化比赛一等奖，李爱欣、夏俊英、高金英、魏连秀老师获二等奖，刘冬辉、刘春梅等教师获国家级微课比赛一个一等奖、一个二等奖，一个三等奖，杨丽霞、李爱欣等 10 人次在县信息化比赛、聊书、演讲等各种比赛中获一等奖，牛利刚、田洪玉等六位教师获省班主任能力大赛团体一等奖两次，牛利刚获个人国家级一等奖，张祎晖获个人国家级三等奖。李庆芝、张铁庄等教师参加河北省教科研成果评选分获一等奖和二等奖各一次。带头人娄新、张玉霞获京津冀教师技能比武获团体三等奖，省教学能力比赛二等奖，主持编写《计算机应用基础》《平面设计实训教程》等 7 本教材出版发行，主持和参与编写国家级、省级科研课题 6 项，全部结题，并有 3 项获奖；6 篇论文在国家级、省级期刊上发表。</p>
<p>本专业适应区域经济社会发展情况和前景</p>	<p>国家在政府工作报告中制定“互联网+行动计划”，着力推动大众创业，万众创新，教育部也发文推进产教融合，深化校企合作育人，充分发挥企业在教学育人过程中的主体作用，推进专业教学紧贴技术进步和生产实际，实现专业设置与产业需求对接，课程内容与职业标准对接，教学过程与生产过程对接，毕业证书与职业资格证书对接，职业教育与终身学习对接，提高人才培养质量和针对性，全面提升技术技能人才培养能力和水平，有效开展实践性教学，对职业学校的人才培养目标与课程改革等提出新的要求。</p> <p>近年来，玉田县始终重视农产品电商化建设，大槐树电商、鸦鸿桥网上商城等一批电商平台陆续上线，为传统农业大县插上了“互联网+”的翅膀。短短几年时间，就建立了苏宁易购中华特色馆唐山市首家区域特色馆——玉田特色馆和鸦鸿桥镇电商产业园，并与苏宁易购、京东商城等知名平台企业洽谈合作，为推动区域电商发展打下了良好的基础条件。有了政策的推动和良好的发展渠道，玉田县电子商务行业蓬勃发展势成必然，唯一紧缺的，就是电子商务专业精英人才。</p> <p>玉田职教中心地处京津冀三角地带，经济发展迅速，在电子商务发展突飞猛进的时代，学校承担着培养适合社会需要人才的责任。基于此现状，玉田职教中心全体领导以及教师在电商专业的发展中不断的创新和改革，提升电商专业的办学质量和规模。电子商务专业有很大的发展前景，县域及周边有很大的生源市场和就业市场，为电商专业的发展提供了资源保证。</p>

<p>近三年本专业加强教学管理和教学改革措施</p>	<p>1. 进行了理实一体教学模式创新</p> <p>在原有理实一体教学模式的基础上，继续实施工学结合、理实一体教学模式改革，开发了适合本校学生的《网络营销基础》《C2C 实战教学手册》《淘宝开店技巧》校本教材和工作页，并将这些主干课程的工作页应用到课堂实践教学。在实践中对前期编写的工作页进行了修正，同时在教学中不断的创新教学模式。充分利用信息化教学手段，保证了理实一体教学模式在全专业课程课堂教学中的顺利实施，做中教、做中学的一体化教学特色得到充分的体现，并取得了丰硕的教科研成果。</p> <p>2. 进行了以岗位能力为导向的模块式课程体系建设</p> <p>继续发挥专业建设指导委员会作用，校企结合，在电商专业课程设置中，充分考虑专业素质、知识和能力之间的联系，建立了以岗位能力为导向的模块式课程体系，这些课程体系突出了职业能力培养。文化基础、职业素养模块的课程体系建设以企业文化为依托，突出企业对人文素养的需求；从实际出发，建设了以岗位能力为导向的基于专业通用能力、实践能力和职业资格能力的岗位能力模块课程体系，同时满足学生发展空间的需求设置了拓展模块课程体系。以岗位能力为导向的模块式课程体系的培养培养了学生的综合职业能力，达到了一专多能，同时培养了大批的电商专业“复合型”人才。</p> <p>3. 进行了“虚实结合 校企互融 逐级递进”人才培养模式实践</p> <p>结合电商专业教学特点，学生在校两年半期间完成了“虚拟”环境下的电商综合实训，C2C 实训、O2O, B2C 实训；第六学期通过工学结合，岗位实习，完成企业的“实际”电商工作过程的岗位实践，理论教学和实践教学更加紧密结合，从而实现了“虚实结合，校企互融，逐级递进”的电商专业人才培养。</p>
<p>近三年专业建设的主要经验和成效</p>	<p>1. 创新了“虚实结合 校企互融 逐级递进”人才培养模式</p> <p>发挥专业指导委员会的作用，制订和实施“虚实结合,校企互融,逐级递进”人才培养模式。学生在校期间完成企业虚拟环境下的电商工作流程，第三年顶岗实习完成实际工作环境下的电商工作流程，实现了课程内容与职业标准对接，毕业证书与职业资格证书对接，提高了学生职业能力。目前已有 20% 的学生成为单位优秀人才，40% 的学生成为单位的骨干精英，在社会经济发展中发挥着不可替代的作用。</p> <p>2. 理实一体教学模式改革成效显著</p> <p>继续发挥企业专家的指导作用，在企业专家和专业带头人、骨干教师组成的课改小组的共同努力下，在充分进行调研的前提下，理实一体课改计划以及评价方法得以顺利实施，并取得了显著的成效。编写了《网络营销基础》《C2C 实战教学手册》《淘宝开店技巧》等理实一体校本教材，同时编写了专业核心课程工作页，在教学中实施，充分体现了“做中学，学中做”。</p> <p>3. 优化教学方法和教学手段</p> <p>针对电商专业的课程特点，尝试创新，在教学中采用模块教学、模拟仿真教学、分角色教学、情境教学等方法，使得学生和教师“乐学乐教”。做到学生素质教育与岗位能力教育相结合；教学内容与企业需求相结合；技能考核与职业鉴定相结合；全面提升学生的综合素质。在原有 10 名学生获得省市技能比赛获奖的基础上，又有 42 名学生分别在全国、省市技能比赛中获奖；5 名学生在县级以上的读书、演讲等活动中获奖；在近三年又有 12 名教师分别在县、市、省、国家级的信息化讲课、微课、班主任素质大赛中获奖。</p>

	<p>4. 师资队伍建设和上新台阶</p> <p>通过校内培养与校外聘请两种方式加强了5支队伍建设。通过“练、赛、学、训、研”活动，全面锤炼专业带头人、骨干教师能力，推动了教师队伍建设。通过考取职业资格证书、企业实践、技能比武、师德培训、教研教改等途径提升了教师的综合技能水平，加强了双师型教师队伍建设。聘请了企业中具有丰富实践经验的专家担任兼职教师，专兼职教师共同研讨制订人才培养方案、课程建设、教学模式改革和教学方法创新；充分发挥了兼职教师的示范指导作用。通过“4个1”递进式培训等活动，提升班主任管理能力，形成了一支结构合理，具有专业理念、专业精神、专业能力的班主任队伍。经过3年的建设，落实了“2+3”式专业带头人培养，从原来的1人增至4人，具有“双证书”“双经历”“双能力”的双师型教师从原来的5人增至16人。</p> <p>5. 推动校企合作、工学结合运行机制建设，实现校企双赢</p> <p>完善了校企合作工学结合机制，实现校企双赢。学校、电商协会、企业三方联动，成立专业建设指导委员会，在专业建设、双向交流合作等方面建立了长效合作机制。</p> <p>推进校内实训条件建设，满足实践教学需要。学校配备先进硬件设备，企业提供操作系统，更新和建设了7个模拟仿真实训室，专业教师和企业共同研发配套实训资料，实现了标准化、规范化和科学化的实践教学，实训课程开出率100%。</p> <p>创新校外实训基地建设，实现校、企、行三方共建。建立联易君莱等9个主要校外实训基地，为师生社会实践、教师课题研究、教学案例收集提供了良好的保障，推动了与行业企业的联动互动。</p> <p>专业文化建设实现四接轨。环境布置与企业接轨、学生培养与岗位接轨、班级管理与公司接轨、学生活动与育人接轨，实现学生培养员工化，员工培养公司化。</p>
<p>今后三年加强专业建设的规划措施</p>	<p>1. 充分发挥专业指导委员会的作用，继续深入开展“虚实结合，校企互融，逐级递进”人才培养模式，提升专业人才培养质量，充分体现电子商务专业特色。</p> <p>2. 继续推进理实一体化教学模式改革，充分利用国家精品课程资源和校园数字化网络平台，提升学生综合素质，从而达到一专多能，以适应多变的市场需求和快速发展的专业需求，为其可持续发展奠定良好基础。</p> <p>3. 加强校企合作，推进实用课程建设和教材建设。继续完善校企共建的以岗位能力为导向的模块式课程体系建设，共同研发实用性教材，创新教学方法，丰富信息化教学资源库建设，实现课程对接岗位，教材对接技能。为学生和教师的成长搭建平台。</p> <p>4. 加强师资队伍建设和努力提高教师队伍的整体素质。通过内培外研，下企业实践，学历提升等方法加强“双师型”教师队伍和“专业带头人”队伍建设，建设一支理论扎实、技能过硬专兼结合综合素质较强的师资队伍。</p> <p>5. 建设校企融合的专业文化，体现企业育人理念，实现活动育人和环境育人，形成良好的职业氛围与育人环境；完善师生评价体系，促进教师专业成长和学生职业素养提升。</p> <p>6. 加强实训实践基地建设。为了能够保障学生充足的实训实践条件，扩充校内模拟环境下的计算机项目实训室建设，扩增校外师生实习实践基地，完善学生校内外实习实训制度。</p> <p>7. 广泛开展社会培训，强化社会服务功能，充分发挥实训基地的社会服务功能，面向社会进行中短期电子商务技术培训、1+X证书取得、职业资格鉴定。</p>

申报骨干专业的教学安排

课程类别	课程名称	总学时	理论学时	实习实践学时	各学期周数、学时分配						
					第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期	
公共基础课程 占总学时比例 38.20%	中国特色社会主义	40	40		40						
	心理健康与职业生涯	40	40			40					
	哲学与人生	40	40				40				
	职业道德与法治	40	40					40			
	语文	360	360		80	80	80	80	40		
	数学	240	240		60	60	40	40	40		
	英语	240	240		60	60	40	40	40		
	体育与健康	200	200		40	40	40	40	40		
	计算机基础	80	80		80						
	历史	80	80		40	40					
小计	1360	1360		400	320	240	240	160			
专业课程 占总学时比例 41.57%	专业基础课程 学时比例 7.86%	电子商务基础	80	60	20	80					
		基础会计	80	40	40	80					
		市场营销基础	40	30	10		40				
		商务沟通与礼仪	40	30	10		40				
		商务软文撰写	40	20	20		40				
		小计	280	180	100	160	120				
	专业核心课程 比例 30.34%	客户关系管理	80	60	20			80			
		网店商品拍摄	140	20	120		60	80			
		电子商务物流管理	140	100	40		80	60			
		C2C 网店运营	160	20	140				160		
		网络营销实务	140	40	100				140		
		网店客服	160	20	140			80		80	
		B2C 商城运营与管理	80	20	60					80	
		C2C 网上开店	100	20	80						100
		Photoshop CS6 平面设计基础教程	80	20	60						80
	小计	1080	320	760		140	300	300	340		
	特色课程 3.37%	电子商务法律	10	10		10					
		劳动	100	100		20	20	20	20	20	
		职业指导	10	10						10	
小计		120	120		30	20	20	20	30		
合计		1480	620	860	190	280	320	320	370		
实习实践课程 20.23%	岗位实习	720		720			30	30	60	600	
合计		3560	1980	1580	590	600	590	590	590	600	

岗位实习

注：1.此表可根据实际情况自行设计。核心课程学时应占总学时的30~40%。

2.实习实践总课时包括岗位实习720学时和专业课程中的实习实践课程860学时，共1580学时。

《电子商务基础》课程标准

(2023版)

课程代码：7307011123

学时：80 课时

适用专业（群）：电子商务专业 物流管理 专业名称及代码：电子商务 730701

第一部分 课程概述

一、课程性质与作用

本课程是电子商务专业的基础课程，属于专业必修课。《电子商务基础》课程主要介绍电子商务的基本概念、模式、基本原理、关键技术及其应用。主要内容包括电子商务的基本概念、基本模式、搭建网上商店、开展网络营销、优化客服服务、实现电子商务物流等内容，让学生学习了解电子商务的基本概念、基本理论，熟悉电子商务交易平台和业务流程，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识，为以后工作做好准备。

本课程的前续课程有《管理学基础》、《市场营销》，后续课程为《网络营销》、《客户关系管理》、《网络营销实务》等。

二、课程基本理念

本课程是电子商务专业入门性课程，从内容上选取的是电子商务基本概念、基本理论与开展电子商务活动有关最基本的实操技能，从教学模式上遵循行动导向教学理念，本着精讲理论、强化应用、培养技能的原则，在教学模式上，采用项目式教学法，使初入电子商务专业学习的学生在了解电子商务基本概念、掌握电子商务主要模式、网上支付、搭建网上商店、网络营销的常用方法、客户服务与电子商务物流模式等内容，激发学生学习电子商务专业的兴趣，加强学生对电子商务领域及工作岗位的认识，为后续的学习奠定基础。

三、课程设计思路及依据

1. 设计思路

根据电子商务专业中职毕业生初次就业职业面向和岗位对应证书要求，确定本课程的任务目标一是使学生熟练掌握电子商务基本概念与基本理论，为参加电子商务师认证

考试奠定基础；二是使学生掌握网络信息收集与发布、熟练使用网络支付工具、完成电子商务业务流程操作、利用电子商务平台进行网上创业，并利用网络进行网络推广的基本技能。

2. 设计依据

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》（教职成〔2019〕13号）和《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61号）和职业教育国家教学标准体系为指导，根据专业人才培养方案和依据，以电子商务专业的职业能力分析和中职生的就业发展为依据，以电子商务业务流程为主线，采用项目式教学法，通过知识讲解、多媒体演示、创设情境、网上创业等方法，使学生手脑并用，加深对基本理论知识的理解和运用，在学习中不断提升学生的实践能力，制定了此课程标准。

第二部分 课程目标

一、课程总体目标

本课程的总目标是让学生掌握企业电子商务运营与管理的相关知识，并通过相关的实践和训练，使学生认识电子业务的流程，达到能够开设网上商店、亦能够运用所学知识与技能进行电子商务活动。

二、分目标

（一）素质目标

1. 语言表达、社会交往和沟通能力；
2. 具有良好的职业道德和身心素质以及创新能力；
3. 具有敬业、吃苦耐劳的精神；
4. 具有团队意识及妥善处理人际关系的能力；
5. 工作中与他人的合作、交流与协商能力；
6. 按规范办事、批评与自我批评能力。

（二）知识目标

1. 了解电子商务的基本概念、基本原理，电子商务经济、管理、技术环境等电子商务基本理论；

2. 了解政府在电子商务中的作用和应用，企业电子商务应用和消费者电子商务应用；

3. 掌握电子商务产业和电子商务经济分析，电子商务案例分析，电子商务与世界经济发展。

（三）能力目标

1. 能够清楚理解电子商务的基本概念等基础知识；
2. 能够有效把握电子商务在校学习流程；
3. 能够基本掌握常用电子商务工具软件的使用；
4. 掌握并能操作电子商务业务流程和完成相应工作任务；
5. 掌握电子商务交易过程；
6. 明确电子商务岗位群及典型工作任务；
7. 了解电子商务物流基本工作流程；
8. 通晓电子商务相关法律法规并能分析电子商务纠纷案例。

第三部分 课程结构与内容标准

一、课程结构及学时安排

序号	工作单元	学习任务	课时分配 (课时)
1	电子商务概述	1.1 理解传统商务与电子商务	2
		1.2 易购365是如何从传统商务走向电子商务的	1
		1.3 了解各种电子商务模式	2
		1.4 了解电子商务的标准	1
		1.5 了解电子商务相关法律法规	2
		1.6 分析淘宝、阿里巴巴、慧聪、敦煌网、京东各属于那种模式的电子商务	2
		1.7 利用搜索引擎等工具收集国内外关于电子商务的法律法规，并阅读	2
2	电子商务技术基础	2.1 掌握 internet 基本知识	1
		2.2 了解 ip、域名、www	1
		2.3 上网申请域名	2
		2.4 对电脑 IP 地址进行配置，建立一个局域网络	2
		2.5 掌握网络工具的应用	1

		2.6	申请邮箱、注册QQ、博客并熟练使用这些工具	2
3	电子商务支付 结算	3.1	了解电子货币、电子支付	2
		3.2	使用银行卡在ATM和超市pos终端上,并画出各自的工作流程	4
		3.3	掌握网上银行的使用	1
		3.4	掌握第三方支付工具	2
4	电子商务安全 管理	4.1	了解电子商务安全基本知识	2
		4.2	网民是如何丢失了网上银行账号密码	2
		4.3	理解信息加密、数字签名	2
		4.4	掌握数字证书的使用	2
		4.5	申请电子邮件数字证书或银行数字证书,安装并使用数字证书	2
5	物流与供应链	5.1	了解物流和物流管理	1
		5.2	分析讨论光明牛奶是如何实现6小时内鲜奶送上门的	1
		5.3	了解电子商务的物流及配送	2
		5.4	讨论分析顺丰快递的信息化物流	2
		5.5	理解供应链管理	2
6	网络营销实务	6.1	了解网络营销的特点	2
		6.2	掌握网上市场调查的基本方法	2
		6.3	设计一个大学生数码消费状况的网络调查,利用中调网、百度、新浪博客等发布并开展调查	2
		6.4	掌握网络营销的工具的使用	2
		6.5	练习使用博客、空间、论坛、邮件进行网络营销	2
		6.6	掌握网络广告的分析方法	2
		6.7	分析搜狐、新浪等网站的各种网络广告,总结网络广告的类型、收费方式、广告效果	4
7	建立个人网上 商店	7.1	了解网上开店的基本知识	1
		7.2	掌握开通网店方法和店铺装修	4
		7.3	在淘宝、有啊、拍拍等平台开通网店并对网店进行装修	2
		7.4	掌握网上交易和网店管理的方法	2
		7.5	在淘宝网开展一次网上购买和销售,对自己的网店商品进行上架、下架、价格修改、商品描述修改等操作	2
8	企业电子商务 应用	8.1	了解流通企业的电子商务	1
		8.2	讨论海尔打造家电行业垂直门户网站	1
		8.3	了解工业企业的电子商务	1
		8.4	讨论敦煌网是如何帮助国内中小企业跟老外做生意的	2
总学时				80

二、课程内容标准

序号	工作模块	工作任务	内容标准（重点后标★，难点后标●）	学习水平	教学建议
1	电子商务概述	1. 传统商务与电子商务	1. 了解传统商务与电子商务的区别特点,电子商务带来的优越性。	1. 理解 2. 认同	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明: 3. 时代发展,网络强大,国家强大
		2. 易购 365 是如何从传统商务走向电子商务的	2. 以易购 365 为例,了解该网站的基本情况,网点设计,经营战略,支付方式以及物流配送。	1. 理解 2. 认同	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 2. 守法、创新
		3. 各种电子商务模式	3. 了解电子商务的商业模式的划分, B2B 与 B2C 商业模式的比较, B2B 与 B2C 商业模式的研究。★	1. 理解 2. 认同	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 2. 创新
		4. 电子商务的标准	4. 了解行业组织以及 IT 行业对电子商务的定义,国内外电子商务标准发展的动态,电子商务标准发展的趋势。	1. 理解 2. 认知	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 2. 守法、创新
		5. 电子商务相关法律法规	5. 了解电子商务法的基本含义,电子商务交易平台建立与运行法律制度,电子签名的法律效力。★	1. 理解 2. 认同 3. 记忆	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师讲解 2. 实操应用
		6. 分析淘宝、阿里巴巴、慧聪网、敦煌网、京东各属于那种模式的电子商务	6. 了解电子商务的模式种类和特点,每种模式的市场定位及经营方式的区别。	1. 理解 2. 认知	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 2. 守法、创新
		7. 利用搜索引擎等工具收集国内外关于电子商务的法律法规,并阅读	7. 学会使用各种搜索引擎,了解国内外电子商务相关法律的主要内容。	1. 理解 2. 记忆	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示,学生实践 思政元素融入说明: 2. 合规、创新
		1. internet 基本知识	1. Internet 起源, Internet 的基本服务, 网络配置与基本操作。	1. 理解 2. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示,学生实践 思政元素融入说明: 2. 合规、创新

2	电子商务技术基础	2. IP、域名、www	2. 掌握网络互联的基本原理, 数据包的概念, IP 地址的基本格式, 域名的构成和基本结构, HTTP 和 FTP 协议, 万维网、互联网、因特网的区别★	1. 理解 2. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 创新技术, 为国争光
		3. 上网申请域名	3. 了解什么是域名, 域名中字符的组合规则, 以及域名发生冲突时怎样处理。	1 理解 2 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示, 学生操作 思政元素融入说明: 1. 求实、探索
		4. 对电脑 IP 地址进行配置, 建立一个局域网	4. 了解 TCP/Ip 协议的内容, 学会对 IP 地址进行设置, 局域网的定义, 局域网的拓扑结构以及常见的连接错误排场方法。●	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 1. 精益求精工匠精神
		5. 网络工具的应用	5. 了解常见的网络工具有哪些, ping 的使用方法, arp 地址解析。	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示, 学生搜索观察 思政元素融入说明: 1. 精益求精 探索
		6. 申请邮箱、注册 QQ、博客并熟练使用这些工具	6. 掌握如何申请邮箱、博客, 注册 QQ 等网络工具, 并能够熟练的运用。	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示, 学生实践 思政元素融入说明: 1. 求新、精益求精
3	电子商务支付结算	1. 电子货币、电子支付	1. 掌握电子货币的概念、属性、功能, 电子货币的支付类别, 了解什么是储值卡、信用卡、电子支票、电子钱包, 电子支付的流程, 传统支付方式与电子支付的区别。★	1. 理解 2. 应用	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示, 学生实践 思政元素融入说明: 1. 求新, 求实
		2. 使用银行卡在 ATM 和超市 pos 终端上, 并画出各自的工作流程	2. 认识 ATM 和 POS 设备, 了解它们的工作原理, 并能熟练的使用。●	1. 认知 2. 理解	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 2. 思政元素融入说明: 增强全防范意识
		3. 网上银行的使用	3. 掌握网上银行的概念、特点及分类, 网上银行存在问题及解决措施, 学会网上银行的基本业务, 了解网上银行常用的认证介质。	1. 理解 2. 应用	案例引入 多媒体展示
		4. 第三方支付工具	4. 了解第三方支付工具有哪些, 常用的第三方支付工具的特点, 熟练掌握支付宝、财付通工具, 并在线申请账号, 完成一次在线支付。	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	多媒体展示 实践操作 教师指导

4	电子商务安全管理	1. 电子商务安全基本知识	1. 了解电子商务安全的现状, 电子商务安全的重要性, 列举电子商务安全的案例, 电子商务安全的体系结构及安全的基础环境。	1. 理解 2. 记忆	分组研学 归纳总结
		2. 网民是如何丢失了网上银行账号密码	2. 了解电子商务安全基础, 网上银行如何进行密码保护。★	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明: 3. 时代发展, 网络强大, 国家强大
		3. 信息加密、数字签名	3. 介绍密钥的概念, 掌握私钥加密算法和公钥加密算法, 软件的保护技术, 了解什么是数字签名, 掌握数字签名的过程和详细步骤。●	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 增强全防范意识
		4. 数字证书的使用	4. 了解什么是数字证书, CA 认证中心, 数字证书的几个特点, 数字证书的颁发机构及工作原理。	1. 认知 2. 理解	分组讨论 总结归纳
		5. 申请电子邮件数字证书或银行数字证书, 安装并使用数字证书	5. 了解电子邮件数字证书和银行电子数字证书的特点及区别, 能够熟练安装并使用两种数字证书。	1. 认知 2. 理解	多媒体展示 教师讲解
5	物流与供应链	1. 物流和物流管理	1. 了解物流和物流管理的概念和区别, 现代物流的管理特点及管理层次, 物流系统及要素, 物流的供应链管理, 物流管理的分类及实施目的, 物流管理的价值核心。	1. 认知 2. 理解 3. 应用	多媒体展示 分组讨论 总结归纳
		2. 分析讨论光明牛奶是如何实现 6 小时内鲜奶送上门的	2. 通过案例分析讨论, 从而了解物流的六大构成部分, 物流的三种作用, 物流增长的五种原因。★	1. 理解 2. 应用	针对重点和难点的教学建议: 1. 多媒体演示 思政元素融入说明: 增强全防范意识
		3. 电子商务的物流及配送	3. 了解电子商务物流的发展史, 国内电子商务物流的现状以及对传统物流的影响, 物流配送的要素及管理制制度, 配送的分类和流程。	1. 认知 2. 理解 3. 应用	分组讨论 归纳总结

		4. 讨论分析顺丰快递的信息化物流	4. 通过对顺丰物流物的分析讨论,从而了解信息化物流的两大重点:基础信息的采集,信息的共享和交换。信息化物流的四大要求和两大发展方向。★	1. 理解 2. 应用	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明: 1. 时代发展,网络强大,国家强大
		5. 供应链管理	5. 了解供应链管理的概念和由来,采用供应链管理的目标和意义,供应链管理的特征。	1. 认知 2. 理解 3. 应用	多媒体展示 分组讨论 归纳总结
6	网络营销实务	1. 网络营销的特点	1. 了解什么是网络营销,网络营销特点所存在的优势	1. 认知 2. 理解	
		2. 网上市场调查的基本方法	2. 了解市场调查的资料种类,了解观察调查法的基本类型及应用,掌握网上调查法的应用范围及网上调查的常用方法。	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	案例引入 分组讨论 课后实践
		3. 设计一个大学生数码消费状况的网络调查,利用中调网、百度、新浪博客等发布并开展调查	3. 通过采用网络市场调查的案例,总结网络调查和传统的调查方式的区别及优势。	1. 理解 2. 应用	分组实践 分组总结 教师指导归纳
		4. 掌握网络营销的工具的使用	4. 掌握网络营销工具的核心和产生背景,网络营销的常用工具、分类和重要性。	1. 理解 2. 应用	案例引入 多媒体展示
		5. 练习使用博客、空间、论坛、邮件进行网络营销	5. 通过实践操作了解网络营销工具的区别和各种营销工具的特点。★	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 增强全防范意识
		6. 网络广告的分析方法	6. 掌握网络广告的特点、形式、网络广告的发展史以及网络广告的分类,特殊网络广告的形式,网络广告规范及发展趋势。	1. 理解 2. 应用	案例引入 多媒体展示 教师归纳总结
		7. 分析搜狐、新浪等网站的各种网络广告,总结网络广告的类型、收费方式、广告效果	7. 通过搜狐、新浪等网站上的广告,分析广告的形式,各种广告的效果,总结网上广告的优势及未来发展趋势。●	1. 理解 2. 应用	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明: 1. 时代发展,网络强大,国家强大
	建立个人网上商店	1. 网上开店的基本知识	1. 初步认识网上开店以及网上开店所用的工具,对比网上商店与现实中商店的区别。	1. 理解 2. 应用	多媒体展示 归纳总结

7		2. 开通网店方法和店铺装修	2. 掌握网店注册开店的流程, 个人信息的设置及修改, 了解商品的发布规则, 商品的设置以及普通店铺的设置, 安全的支付宝, 商品的网上交易流程。★	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 增强全防范意识
		3. 在淘宝、有啊、拍拍等平台开通网店并对网店进行装修	3. 开店实践操作, 掌握在淘宝网上开店的流程, 并能够对店铺装修以及产品的发布。★	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 树立共享发展理念
		4. 网上交易和网店管理的方法	4. 掌握网上交易的过程特点对象, 了解购物系统、分销系统、财务管理系统、电子商务 ERP。	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	分组研学
		5. 在淘宝网开展一次网上购买和销售, 对自己的网店商品进行上架、下架、价格修改、商品描述修改等操作	5. 掌握在淘宝网上进行买卖的详细过程和步骤, 对商品在店铺中进行上架、下架、价格修改、商品描述等基础操作。	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	实践操作 分组讨论 分组总结展示
8	企业电子商务应用	1. 流通企业的电子商务	1. 企业电子商务基础建设, 企业信息化管理系统。	1. 理解 2. 应用	
		2. 讨论海尔打造家电行业垂直门户网站	2. 通过案例讨论, 了解什么是门户网站, 什么是垂直门户网站, 两者之间有什么区别, 垂直门户网站的特色。★	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	教师演示 分组讨论
		3. 工业企业的电子商务	3. 电子商务对工业企业的作用和影响。	1. 理解 2. 应用	自主学习 小组研讨
		4. 讨论敦煌网是如何帮助国内中小企业跟老外做生意的	4. 通过讨论案例, 总结电子商务在企业中的作用和价值, 电子商务在未来对企业的发展起到不可代替的作用。	1. 理解 2. 应用 3. 独立操作	分组讨论 案例示范

第四部分 课程实施建议

一、师资要求

1. 教师应具备“双师型”教师资格, 具备电子商务实战经验; 善于学习, 不断更新知识储备。

2. 教师必须重视实践经验的学习, 重视现代信息技术的应用, 尽可能运用现代化、

多样化手段实施理论教学和实践指导。

3. 教师应注重对学生实际操作能力的训练，强化案例和流程教学，让学生边学边练，以此提高学生兴趣，突出技能培养目标，增强教学效果。

4. 教师应注意充分调动学生学习的主动性和积极性，采用任务驱动等教学方法，实现知行合一。

5. 教师应积极引导提升职业素养，培养学生讲求团队协作、善于有效沟通、不畏艰难、勇于探索的职业精神和为客户服务的职业理念。

6. 具备电子商务模式（B2B，B2C，C2C 等）的实际操作能力，具备现代经营管理理论，熟悉与电子商务有关的法律、法规和业务技术规范。

7. 能够利用信息系统和计算机网络技术开展商务活动以及电子商务系统的设计、开发、运营维护等，具有电子商务规划设计、实务操作及管理的能力。

二、教学要求

工作任务	学习场地	设施要求
电子商务概述	电子商务综合实训室	网络，多媒体，资料
电子商务技术基础	电子商务综合实训室	网络，多媒体，资料
电子商务支付结算	电子商务综合实训室	网络，多媒体，资料
电子商务安全管理	电子商务综合实训室	网络，多媒体，资料
物流与供应链	校园小邮局	网络，多媒体，资料
网络营销实务	网络营销实训室	网络，多媒体，资料
建立个人网上商店	电子商务综合实训室	网络，多媒体，资料
企业电子商务应用	网络营销实训室	网络，多媒体，资料

三、教学方法建议

（一）教学方法与教学组织

电子商务基础主要采用“项目教学”方法，同时结合小组探讨教学法和案例教学法进行教学。

按照电子商务的工作要求，将若干名学生组成一个项目组，根据电子商务工作岗位或岗位群的分工，将小组成员分成买家、卖家、网站设计和网络营销等角色，分别承担相应电子商务岗位的工作任务，协同处理电子商务业务，再进行各岗位的轮换，以掌握

每个电子商务岗位的技能，经历完整的电子商务工作流程，从而增强对整个电子商务工作的认识和岗位适应性，提高处理电子商务综合业务的能力。

1. 组成小组。在模拟企业环境中，设置电子商务岗位，参照电子商务的模式，按实际电子商务业务操作流程，分工协作，处理仿真的电子商务业务。典型方案是安排每6名同学一组，完成一项典型的电子商务流程。

2. 角色扮演。要合理划分电子商务工作岗位，使小组中的每个成员分别扮演不同的角色，从而实现小组整体任务的分解。通过分工协作，最终完成总的任务。

3. 岗位轮换。为了达到课程实践的目的，需要轮岗，小组中的每一名同学必须依次扮演4个不同的角色，经过轮换，使得每一名同学都能将实践内容亲自操作一遍。

（二）教学手段

充分利用现代教学技术手段开展教学活动，激发学生的学习兴趣和积极性，提高教学效率与效果。主要包括以下几个方面：

1. 多媒体技术。充分利用电子教案、动画、视频等技术手段，使教学过程更生动形象、易懂。如将典型业务处理拍成操作演示教学片或制作成动画片，在学习新业务时进行播放，强化电子商务工作的规范化性。

2. 交互式体验。充分利用网站建设软件、网络交易模拟工具、虚拟现实系统等进行多企业、多角色体验，强化实际操作能力。

3. 网络化学习。建立教学资源丰富、功能完善的课程网站，引导学生自主学习和协作学习。

四、课程资源的开发与利用建议

1. 基本教学资源

(1) 开发形象生动的多媒体课件，以调动学生学习的积极性和主动性，促进学生理解和掌握电子商务基本知识、原理与操作。

(2) 学校应注重与企业的广泛合作，积极开发实习和实训基地，充分利用企业资源，让学生深入了解电子商务企业真实工作环境与工作内容，体验真实岗位工作，实现校企合作，共同培养电子商务技能型人才。

2. 网络教学资源

(1) 利用网络教学环境，借助电子商务平台，构建电子商务网站或网店，通过网

店业务实操，使学生认知电子商务的各工作岗位工作内容与工作流程，提高学生的岗位职业能力。

(2) 建立网络教学资源平台，使师生共享多媒体课件、电子教案、试题库、微课、教学视频等资源，为实现翻转课堂和远程教学做好准备。

3. 教材选用与编写建议

(1) 教材编写要体现项目课程的特色与设计思想，教材内容应体现先进性、实用性，典型案例的选取要科学，具有可操作性。教材呈现方式要图文并茂，文字表述要规范、正确、科学。

(2) 教材编写突出以下特色：突出能力本位；实践性、应用性；高层次性、职业性、可衔接性等。可从初次接触电子商务的学生视野出发，遵从学生的认知规律，以“看一看什么是电子商务”、“用一用什么是电子商务”和“做一做如何开展电子商务”逻辑进行教材编写。希望同学们通过对教材的学习，引起他们继续学习电子商务知识的浓厚兴趣。

(3) 教材的编写应结合中等职业学校的实际，以“必须、够用”为原则，降低理论难度。以学生为本，内容展现应图文并茂，重在提高学生的学习兴趣。

(4) 教材中的活动设计要具有可操作性，并为教师留下根据实际教学情况进行调整和创新的空间。

五、教学效果评价标准及方式

课程采用“综合评方法”，对学生学习情况进行考核。该方法采用百分制，包括过程考核和结果考核两部分，其中过程考核占60%、结果考核占40%。

具体考核时，通过编制学生成绩表计算个人成绩。学生成绩表如表3所示。

学生成绩表

姓名	过程考核 (60%)	结果考核 (40%)				得分
		小组讨论 10%	实践 能力 20%	理论 考核 10%	小计	

(一) 过程考核

过程考核主要从考勤情况、工作态度、工作质量、工作效率、沟通协作等方面进行，注重课堂综合表现。考勤情况主要考核能否全面的、全过程的参加理论和实践的学习；工作态度主要考核学习过程中态度的端正性、工作的主动性以及能否出色地完成规定的工作任务；工作质量主要考学习过程中问题、任务的正确性、规范性以及能否通过专业知识所形成的职业判断，利用操作技能出色地完成学习任务；工作效率主要考核学习任务完成的及时性；沟通协作主要考核能否与小组成员保持良好、互动的合作关系，是否具有较好的沟通表达能力以及能否主动协助下同小组成员完成工作任务。

具体考核时，对每一个学习情境的工作任务分别进行评价，按考核关键指标进行打分。首先由组长组织进行组内成员互相评价（要求小组各成员成绩不能全部相同），然后再进行教师评价，小组成员评价和教师评价各占 40%、60%，过程考核表如表 4 所示。

过程考核表

序号	学习过程	过程考核指标及标准分值					合计
		专业技术 50%	考勤情 况 20%	沟通 协作 10%	态度 效率 10%	其它 10%	
1	电子商务概述						
2	电子商务技术基础						
3	电子商务支付结算						
4	电子商务安全管理						
5	物流与供应链						
6	网络营销实务						
7	建立个人网上商店						
8	企业电子商务应用						
合计							

（二） 结果考核

学习结果考评主要包括学生实践操作的结果、基础理论考核、小组辩论提交的报告，分别占 20%、10%和 10%。

小组辩论结果报告：是每个实训小组对本小组任务问题讨论结果进行总结、汇报和展示。小组汇报的内容主要包括小组辩论的过程、辩论结果和处理问题的方法、工作程

序和步骤、工作成果与收获、取得的经验与教训等。每个小组必须进行汇报，如不进行小组汇报，则实训成绩为不合格。

基础理论考核：主要是对各章节的基本理论、基本概念、基本思想，以及实践后的个人心得和总结等。每个章节结束后要求学生及时提交。

工作任务	考核点	考核方式	成绩比例
电子商务概述	电子商务综合实训室	专业技术+考勤情况+沟通协作+态度效率+其它	50%+20%+10%+10%+10%
电子商务技术基础	电子商务综合实训室	专业技术+考勤情况+沟通协作+态度效率+其它	50%+20%+10%+10%+10%
电子商务支付结算	电子商务综合实训室	专业技术+考勤情况+沟通协作+态度效率+其它	50%+20%+10%+10%+10%
电子商务安全管理	电子商务综合实训室	专业技术+考勤情况+沟通协作+态度效率+其它	50%+20%+10%+10%+10%
物流与供应链	校园小邮局	专业技术+考勤情况+沟通协作+态度效率+其它	50%+20%+10%+10%+10%
网络营销实务	网络营销实训室	专业技术+考勤情况+沟通协作+态度效率+其它	50%+20%+10%+10%+10%
建立个人网上商店	电子商务综合实训室	专业技术+考勤情况+沟通协作+态度效率+其它	50%+20%+10%+10%+10%
企业电子商务应用	网络营销实训室	专业技术+考勤情况+沟通协作+态度效率+其它	50%+20%+10%+10%+10%

执笔人：张祎晖 张玉霞

审核人：娄新

教学工作委员会意见：张江 杨忠 刘涛

2023年5月22日制定（修订）

《C2C 网店运营》课程标准

(2023 版)

课程代码：7307011324

课时：160

适用专业（群）：电子商务专业 物流管理 专业名称及代码 730701

第一部分 课程概述

一、性质与作用

《C2C 网店运营》是电子商务专业的基础课，也是物流管理、市场营销等经济类专业的专业必修课程。C2C 网店运营课程可以使学生，系统地学习利用各种电子工具和网络，高效率、低成本地从事各种以电子方式实现的商业贸易活动。该课程在电子商务专业理论课程和专项技能训练之后，为企业顶岗实习和从事实际电子商务工作奠定基础。

二、课程基本理念

课程开发设计以电子商务就业能力培养为导向；以专业人才培养目标和满足学生职业生涯发展 为依据；以专业知识和技术应用能力、自主学习与创新能力、综合职业素养培养为指导思想。以企业营销工作流程为起点设计课程教学内容，把整个网络营销课程和实际运作紧密结合起来，以一个问题或目标为主线，把整本书的教学演变为一个连贯的、实际操作的业务训练，实现课程的教学内容的“项目化、任务化、实战化”。同时强调学生自主探索、协作学习，坚持把能力培养贯穿到教学的全过程，使每一环节都能充分体现学生自主学习的要求。

三、课程设计思路及依据

1. 设计思路

课程内容完全按照网店经营的操作流程进行安排，采用情境教学、理实一体的授课方法，通过笔试、操作的考试方法，全面考核学生实际经营网店的能力。

(1) 遵循职业性。职业教育就是就业教育，中职教育是一种适应市场需求、培养高等技术应用人才的职业教育。所以中职电子商务专业的《C2C 网店运营》就应该达到直接为提高学生专业操作技能服务，并最终为学生就业、创业服务的教学效果。因此，本课程的设计突出职业性，着力营造职业氛围，逐渐提高学生管理网店的意识，培养学

生“网店经营能力”。

(2) 坚持实践性。以就业创业为导向、以能力为本位的职业教育，必须突破传统的“教材导向”的书本型教学模式，建立适应时代需要“以就业创业导向”的技能型教学模式。“以就业创业导向”的技能型教学模式要求对商品学课程进行技能定位，即打破原有的书本教学体系，将电子商务专业需要的动态技能点融入到教学过程中，提高专业知识与技能紧密结合的力度。

(3) 奉行开放性。奉行开放的教育观，实行“全员参与，共同评价”的开放式教学管理方式。在教学观念、教材内容、学习方式、作业练习、绩效评价和教师心态等方面，给师生提供更多选择的机会和更大创新的空间。

(4) 注重能力性。在对中职教育的课程体系的基础上，打破原有的建立在学科体系基础上的以“终结性”考试为主的教学评价模式，建立以能力考核为中心、以过程考核为基础的考核评价体系。《C2C 网店运营》课程体系的考评，充分考虑企业和行业的评价，突出能力目标，达到良好的教学效果。

2. 设计依据

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》（教职成〔2019〕13 号）和《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61 号）和职业教育国家教学标准体系为指导，根据《电子商务专业人才培养方案》和依据《电子商务专业规划和实施方案》制定了《C2C 网店运营》课程标准。

第二部分 课程目标

一、课程总体目标

通过 C2C 网店运营的学习，使学生进一步提高电子商务职业能力，包括专业能力、社会能力和方法能力。

二、分目标

（一）素质目标

1. 培养学生的职业道德素质；
2. 具有计划组织能力和团队协作能力；

3. 具有知识和技术综合运用和转化能力

(二) 知识目标

1. 了解国内外典型电子商务网站，熟悉它们的经营状况、业务流程、商业模式，能够对同类或不同类网站进行比较分析；

2. 熟练掌握 C2C 商城建设软件中各模块操作流程，并能将所学技能创造性地应用于淘宝、阿里巴巴等知名电子商务网站；

3. 熟知 C2C 电子商城的开店流程；

4. 懂得 C2C 网店运营的基础知识；

5. 会熟练使用支付宝支付工具；能设置支付宝即时到账；

(三) 能力目标

1. 能够认知企业、职业和岗位，能够正确把专业知识应用到实际工作中；

2. 通过 C2C 网店运营中的实践课程学习能够独立运用互联网进行网上开店并经营；

3. 能将其他知识融入专业领域，如网络安全、平面设计等应用软件；

第三部分 课程结构与内容标准

一、课程结构及学时安排

C2C 网店运营课程的学习时间为 144 学时，分别以场景模拟方式和实践操作方式，充分利用校内实训场所，采用任务驱动、项目导向的教学模式，融教、学、做为一体，从而完成电子商务基础的教学任务。

C2C 网店运营课程学习情境划分及时分配

序号	工作模块	工作任务		建议学时
1	学习模块一 淘宝店铺开设	1.1	淘宝店铺开设	4
		1.2	淘宝店铺定位	2
		1.3	淘宝店铺货源选择	2
2	学习模块二 商品拍摄	2.1	购买合适的相机与辅助器材	4
		2.2	商品摆放	4
		2.3	背景选择	4

		2.4	拍摄过程	4
3	学习模块三 淘宝图片处理	3.1	淘宝店铺宝贝图片尺寸参数	4
		3.2	使用 Photoshop 处理宝贝图片	8
		3.3	使用美图秀秀处理宝贝图	4
4	学习模块四 淘宝店铺装修	4.1	淘宝旺铺	2
		4.2	淘宝图片空间的使用	2
		4.3	店铺首页装修	4
		4.4	产品详情页装修	4
		4.5	无线端店铺首页装修	4
		4.6	自定义菜单	2
5	学习模块五 网店管理与经营	5.1	宝贝详情页制作上传	4
		5.2	淘宝搜索优化	2
		5.3	宝贝标题优化	2
6	学习模块六 订单管理	6.1	千牛卖家工作台介绍	2
		6.2	千牛卖家工作台模式常用设置	2
		6.3	千牛旺旺聊天模式常用设置	2
		6.4	订单操作流程	2
		6.5	物流优化	2
7	学习模块七 客服沟通	7.1	信誉度的重要性	2
		7.2	客服的重要性	4
		7.3	售前客服	2
		7.4	售后客服	2
8	学习模块八 店内商品营销	8.1	秒杀活动	2
		8.2	店铺红包	2
		8.3	收藏送红包	2
		8.4	淘宝卡券	2
		8.5	满就送	2
		8.6	满件优惠	2
		8.7	单品宝	2

		8.8	套餐搭配	2
9	学习模块九 店铺活动	9.1	店铺活动的目的	2
		9.2	店铺活动的常用方法	4
		9.3	店铺活动策划的注意事项	2
		9.4	店铺活动策划方案 1	2
		9.5	店铺活动策划方案	2
10	学习模块十 淘宝站内活动	10.1	天天特价	2
		10.2	聚划算	2
		10.3	阿里试用	2
		10.4	淘金币	2
11	学习模块十一 站内引流	11.1	淘宝论坛	2
		11.2	直通车	2
		11.3	钻展	2
		11.4	淘宝客	2
		11.5	阿里 V 任务	2
12	学习模块十二 站外引流	12.1	站外搜索引擎优化	2
		12.2	微信推广	2
		12.3	微博推广	2
		12.4	百度推广	2
		12.5	QQ 推广	2
13	学习模块十三 生意参谋	13.1	生意参谋	2
		13.2	利用数据优化单品	2
14	学习模块十四 时尚客	14.1	时尚爆料王	2
		14.2	品质生活家	2
		14.3	特色玩味控	2
15	学习模块十五 移动淘宝	15.1	手机淘宝的现状	2
		15.2	淘宝达人	2
		15.3	千牛手机客户端应用	4
总学时				160

二、课程内容标准

序号	工作模块	工作任务	内容标准（重点后标★，难点后标●）	学习水平	教学建议
1	淘宝店铺开设	淘宝店铺开设	1. 淘宝是什么、支付宝与第三方支付、淘宝店铺、淘宝店与天猫店的区别、淘宝企业店铺与天猫店铺两者的区别。★	1. 记忆	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 时代发展，网络强大，国家强大
		淘宝店铺定位	1. 为什么要做店铺定位、什么是定位、什么是市场细分，淘宝市场细分明确目标市场及定位。	1. 理解	思政元素融入说明： 知识就是力量
		淘宝店铺货源选择	1. 货源和进货渠道的种类及如何选择。	1. 认知 2. 理解	1. 教师讲解 2. 多媒体展示
2	商品拍摄	购买合适的相机与辅助器材	1. 相机的选择与分类。 2. 相机的选购要素。	1. 记忆 2. 应用	1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 求实、创新
		商品摆放	1. 商品的摆放角度所带来的不同的效果，能够进行商品摆放的二次设计。 2. 熟悉掌握系列商品摆放技巧。	1. 应用 2. 独立操作	1. 教师演示讲解， 2. 学生实际操作
		背景选择	1. 使用小道具辅助拍摄，能够选择合适的背景。	1. 认知 2. 理解 3. 操作	多媒体展示+学生实践
		拍摄过程	1. 完成从全面了解商品到制定拍摄计划再到准备摄影器材和场地整个过程。	1. 应用	多媒体展示+学生实践
3	淘宝图片处理	淘宝店铺宝贝图片尺寸参数	1. 淘宝店铺宝贝图片尺寸，可以调节图片大小。	1. 独立操作	1. 教师演示讲解， 2. 学生实际操作
		使用Photoshop处理宝贝图片	1. 主图实操技术。	1. 认知 2. 掌握	1. 教师演示讲解， 2. 学生实际操作
		使用美图秀秀处理宝贝图	1. 能够使用美图秀秀制作白底主图。	1. 认知 2. 理解	1. 案例引入 2. 实践应用
4	淘宝店铺装修	淘宝旺铺	1. 旺铺及店铺的基本设置。	1. 应用	
		淘宝图片空间的使用	1. 了解淘宝图片空间。 2. 能够做到合理的利用淘宝图片空间，实现在淘宝产品上传、店铺装修后起到事半功倍的作用●	1. 独立操作● 2. 独立操作	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师演示，学生操作 思政元素融入说明： 1. 学无止境

		店铺首页装修	1. 店铺招牌以及海报。	1. 理解 2. 应用	多媒体展示
		产品详情页装修	1. 什么是详情页介绍, 知道详情页应如何编辑布局以及设计的技巧。	1. 理解 2. 应用	1. 分作讨论 2. 归纳总结
		无线端店铺首页装修	1. 无线装修基础, 熟悉无线店铺装修模版, 可以进行无线端详情页设计。	1. 理解 2. 应用	多媒体展示 案例引入
		自定义菜单	1. 知道并能熟练运用自定义菜单。	1. 理解	小组讨论研学
5	网店管理与经营	宝贝详情页制作上传	1. 宝贝详情页如何制作。	1. 记忆 2. 独立操作 ●	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 1. 学无止境, 不断创新
		淘宝搜索优化	1. 知道什么是淘宝 SEO。 2. 了解流量入口分类, 知道三种不同流量及免费流量组成, 懂得如何进行综合排序更有效果, 了解如何占取搜索页面中豆腐块位置, 知道决定淘宝展现的六大类。	1. 理解 2. 应用	1. 案例引入 2. 实践应用 3. 教师指导
		宝贝标题优化	1. 知道什么是商品标题, 知道如何选词。	1. 理解	小组讨论研学
6	订单管理	千牛卖家工作台介绍	1. 千牛旺旺工作台界面及各项功能。	1. 记忆	多媒体展示
		千牛卖家工作台模式常用设置	1. 千牛工作台模式设置。 2. 熟悉千牛工作台操作, 学会分析工作台的各项数据模块, 学会使用普云交易。	1. 记忆 2. 掌握	1. 案例引入 2. 实践应用
		千牛旺旺聊天模式常用设置	1. 千牛旺旺聊天模式的各项设置。	1. 独立操作★	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 1. 学无止境, 不断创新
		订单操作流程	1. 订单管理, 熟知各项发货注意事项。 2. 评价管理, 了解退款和维权的管理。 3. 同意退款应该怎样处理。	1. 应用★ 2. 应用 3. 应用	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 1. 学无止境, 不断创新
		物流优化	1. 什么是物流管理。 2. 淘宝的物流管理功能, 知道物流工具, 知道物流服务及其重要意义。	理解 应用	学生自学+多媒体展示

7	客服沟通	信誉度的重要性	1. 什么是信誉度。 2. 信誉度的重要性。	1. 记忆 2. 理解	学生自学+多媒体展示
		客服的重要性	1. 塑造店铺形象，提高客户购物体验， 2. 提高成交率，降低运营风险， 3. 提高顾客对店铺的忠诚度，如何提供更好的客户服务。	1. 记忆● 2. 记忆 3. 理解	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师演示，学生操作 思政元素融入说明： 1. 服务于人民，
		售前客服	1. 完成售前产品知识准备、售前服务规范准备、售前店铺工作准备。	1. 独立操作★	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师演示 思政元素融入说明： 1. 学无止境，不断创新
		售后客服	1. 售后服务，可以为客户提供产品相关咨询、可以完成退款、退货、换货服务，可以妥善处理客户投诉，可以获得客户的良好评价。	1. 应用	分组讨论 归纳总结
8	店内商品营销	秒杀活动	1. 什么是秒杀，以及怎样才能把秒杀做好。	1. 记忆	案例展示
		店铺红包	1. 什么是店铺红包，以及适用范围，领取方式，会设置店铺红包。	1. 记忆	分组研讨 归纳总结
		收藏送红包	1. 什么是收藏送红包，会设置店铺红包。	1. 记忆★	1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 时代发展，网络强大，国家强大
		淘宝卡券	1. 淘宝卡券的分类及其作用。	1. 记忆	
		满就送	1. 选择满就送活动，会设置相应的关联推荐。 2. 如何做满就送活动的推广。	1. 独立操作 2. 应用	案例引入 归纳总结
		满件优惠	1. 什么是满件优惠，会设置全店满件优惠轰动，会设置部分商品满件优惠活动。★ 2. 满件优惠活动如何管理。	1. 独立操作 3. 独立 4. 操作	案例引入 分组研学 归纳总结
		单品宝	1. 什么是单品宝， 2. 单品宝的作用以及常见问题。	1. 独立操作 2. 理解	多媒体展示
		套餐搭配	1. 什么是套餐搭配，会设置套餐搭配。 2. 如何描述套餐搭配。	1. 独立操作 2. 理解	案例引入 多媒体展示 分组研学
9		店铺活动的目的	1. 店铺活动的目的。	1. 理解	多媒体展示

	店铺活动	店铺活动的常用方法	1. 打折促销、包邮、买赠、秒杀、定金膨胀订金膨胀、抽奖、优惠券、红包、会员制度几种常用的店铺活动方法。	1. 记忆	分组研学 归纳展示 实践应用
		店铺活动策划的注意事项	选择店铺活动的时机、力度、时间段、频率以及相应的方式。	1. 记忆	多媒体展示
		店铺活动策划方案（上）	1. 懂得如何制定年中大促活动方案。 2. 知道如何设置价格实现促销目的，懂得如何设置奖品促销。	1. 应用 2. 应用	分组研学 实践应用 归纳总结
		店铺活动策划方案（下）	几种常见的促销方法，能完成促销前准备工作，会编写活动促销方案介绍。	1. 应用	分组研学 实践应用 总结归纳
10	淘宝站内活动	天天特价	1. 什么是天天特价。 2. 天天特价活动的报名要求。	1. 应用★ 2. 理解	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 时代发展，网络强大，国家强大
		聚划算	1. 聚划算的分区，聚划算的基本现状。 2. 知道聚划算的报名条件和流程。 3. 聚划算退款率指标要求。 4. 聚划算的几个业务类型。	1 理解 2. 应用 3. 应用 4. 理解	1. 分组讨论 2. 实践应用 3. 归纳总结
		阿里试用	1 免费试用的作用。 2 阿里试用营销渠道的好处。	1. 应用 2. 理解	多媒体展示
		淘金币	1 淘金币及其对买家卖家的作用。 2. 知道参加店铺街活动的要求	1. 理解 2. 理解	多媒体展示 教师归纳总结
11	站内引流	淘宝论坛	1. 淘宝论坛功能及作用。	1. 理解	多媒体展示
		直通车	1. 直通车，知道直通车中的常见条款，会设置关键词并知道关键词衡量标准。 2. 直通车的个性化搜索，了解直通车搜索的玩法。	1. 理解 2. 理解	多媒体展示
		钻展	1. 什么是钻展，知道钻石展位的优势和特点，知道展示展位的常见名次意思，了解钻石展位的竞价规则、收费模式和审核流程。	1. 认知 2. 理解	1. 案例引入 2. 多媒体展示

		淘宝客	1. 淘宝客推广模式。 2. 知道淘宝客的生态圈，会辨别淘宝客。	1. 理解 2. 应用	多媒体展示 分组研学
		阿里 V 任务	1. 阿里 V 任务是什么意思。 2. 知道阿里 V 任务的任务效果。	1. 理解 2. 应用	1. 分组讨论 2. 归纳总结
12	站外引流	站外搜索引擎优化	1. SEO 常用专业术语。 2. 站外优化，知道外链建设的策略。	1. 理解 2. 记忆	多媒体展示
		微信推广	1. 微信的商业模式，知道微信营销的 4 个技能点。 2. 微信营销最核心的载体，知道微信营销的核心目标。	1. 理解 2. 记忆	案例引入 实践应用
		微博推广	1. 微博的关注、搜索功能，企业个人微博。	1. 记忆★	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 时代发展，网络强大，国家强大
		百度推广	1. 百度推广产品体系。 2. 百度搜索推广的基本概念，能够使用百度推广的账户后台。	1. 理解 2. 记忆	1. 案例引入 2. 分组讨论
		QQ 推广	1. 什么是 QQ 推广，QQ 营销有哪些方式。	1. 记忆	1. 分组研讨 2. 归纳总结
13	生意参谋	生意参谋	1. 影响商品排名的四大权重，会使用层级分布、访问深度，改善店铺。	1. 应用	1. 多媒体展示 2. 归纳总结
		利用数据优化单品	1. 会分析 PV 比数据、UV 价值数据、DV 数据，进而改善店铺，获得更高收益。	1. 记忆	案例引入，多媒体展示
14	淘宝特色市场	时尚爆料王	1. 学会如何入住腔调。	1. 应用	讨论学习
		品质生活家	1. 学会如何入住淘宝生活家。	1. 理解	讨论学习
		特色玩味控	1. 淘宝心选这一生活方式品牌。	1. 应用★	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 时代发展，网络强大，国家强大
15	手机淘宝	手机淘宝的现状	1. 什么是移动端，了解手机淘宝是什么。	1. 理解	教师讲解，案例引入
		淘宝达人	1. 什么是淘宝达人。	1. 理解	学生讨论，自主学习
		千牛手机客户端应用	1. 会使用千牛卖家移动工作平台。	1. 应用	学生讨论，教师总结

第四部分 课程实施建议

一、师资要求

要求每 20 名学生配一名指导教师，教师要求有电子商务实际工作经验并具备下列条件：

1. 具备运营 C2C 网店的实际操作能力，具备现代经营管理理论，熟悉与电子商务有关的法律、法规和业务技术规范；
2. 能够利用信息系统和计算机网络技术开展商务活动以及电子商务系统的设计、开发、运营维护等，具有电子商务规划设计、实务操作及管理的能力；
3. 会使用主流的网站建设软件，能用 FLASH、PHOTOSHOP 软件进行网站的美化；
4. 掌握行动导向教学方法，特别是项目教学法，能够有效地进行教学实施。

二、教学要求

工作任务	学习场地	设施要求
淘宝店铺开设	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
淘宝店铺定位	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
淘宝店铺货源选择	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
购买合适的相机与辅助器材	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
商品摆放	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
背景选择	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
拍摄过程	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
淘宝店铺宝贝图片尺寸参数	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
使用 Photoshop 处理宝贝图片	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
使用美图秀秀处理宝贝图	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
淘宝旺铺	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
淘宝图片空间的使用	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
店铺首页装修	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
产品详情页装修	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
无线端店铺首页装修	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料
自定义菜单	电子商务实习实训室	网络，多媒体，资料

宝贝详情页制作上传	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
淘宝搜索优化	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
宝贝标题优化	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
千牛卖家工作台介绍	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
千牛卖家工作台模式常用设置	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
千牛旺旺聊天模式常用设置	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
订单操作流程	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
物流优化	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
信誉度的重要性	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
客服的重要性	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
售前客服	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
售后客服	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
秒杀活动	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
店铺红包	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
收藏送红包	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
淘宝卡券	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
满就送	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
满件优惠	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
单品宝	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
套餐搭配	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
店铺活动的目的	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
店铺活动的常用方法	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
店铺活动策划的注意事项	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
店铺活动策划方案(上)	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
店铺活动策划方案(下)	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
天天特价	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
聚划算	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
阿里试用	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
淘金币	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料

淘宝论坛	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
直通车	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
钻展	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
淘宝客	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
阿里 V 任务	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
站外搜索引擎优化	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微信推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微博推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
QQ 推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
生意参谋	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
利用数据优化单品	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
时尚爆料王	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
品质生活家	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
特色玩味控	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
手机淘宝的现状	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
淘宝达人	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
千牛手机客户端应用	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料

三、教学方法建议

(一) 教学方法与教学手段

电子商务基础主要采用“项目教学”方法, 同时结合小组探讨教学法和案例教学法进行教学。

按照电子商务的工作要求, 将若干名学生组成一个项目组, 根据电子商务工作岗位或岗位群的分工, 将小组成员分成买家、卖家、网站设计和网络营销等角色, 分别承担相应电子商务岗位的工作任务, 协同处理电子商务业务, 再进行各岗位的轮换, 以掌握每个岗位的技能, 经历完整的 C2C 网店运营工作流程, 从而增强对整个 C2C 网店运营工作的认识和岗位适应性, 提高处理电子商务综合业务的能力。

1. 组成小组。在模拟企业环境中，设置电子商务岗位，参照 C2C 网店运营的模式，按实际电子商务业务操作流程，分工协作，处理仿真的电子商务业务。典型方案是安排每 6 名同学一组，完成一项典型的 C2C 网店运营流程。

2. 角色扮演。要合理划分电子商务工作岗位，使小组中的每个成员分别扮演不同的角色，从而实现小组整体任务的分解。通过分工协作，最终完成总的任务。

3. 岗位轮换。为了达到课程实践的目的，需要轮岗，小组中的每一名同学必须依次扮演 4 个不同的角色，经过轮换，使得每一名同学都能将实践内容亲自操作一遍。

(二) 教学手段

充分利用现代教学技术手段开展教学活动，激发学生的学习兴趣，提高教学效率与效果。主要包括以下几个方面：

1. 多媒体技术。充分利用电子教案、动画、视频等技术手段，使教学过程更生动形象、易懂。如将典型业务处理拍成操作演示教学片或制作成动画片，在学习新业务时进行播放，强化电子商务工作的规范化性。

2. 交互式体验。充分利用网站建设软件、网络交易模拟工具、虚拟现实系统等进行多企业、多角色体验，强化实际操作能力。

3. 网络化学习。建立教学资源丰富、功能完善的课程网站，引导学生自主学习和协作学习。

四、课程资源的开发与利用建议

1. 基本教学资源

为使电子商务实践场地与企业真实环境相似，需准备下列设施：

(1) 实践场地桌椅。电子商务实践场地内桌椅摆放与企业中电子商务相关岗位部门基本相似。

(2) 计算机及相关软件。每个实践小组需要每人配备一台计算机，并且要接入互联网，安装网站建设软件并配有杀毒软件一套。

(3) 多媒体教学设备。主要包括指导教师用计算机一台。

(4) 小组工作记录保管柜。

2. 网络教学资源

多媒体教学平台，网络资料

3. 教材选用与编写建议

提供的学习资料包括电子商务实践学习教材、实践操作手册、电子商务业务框架、期末电子商务事项处理要求，以及实践设备和动画演示教学软件等。

(1) C2C 网店运营实践学习教材

典型的 C2C 网店运营实践学习教材，应包括成功事件案例、实践指导、典型错误分析、网上开店等个体经营战略。

成功事件案例：能列举典型个人，公司、企业利用互联网迅速发展的案例，并分析其是如何运用互联网。

实践指导：能够指导学生在模拟企业环境操作实践中的方法和流程，对待问题的看法和职业理念。

典型错误分析：列举典型的错误结论和实践操作中的错误，并分析产生错的原因，解决错误的方法。

网上开店：指导学生会电子商务中的典型代表网上开店，详细描述店铺的申请、店铺装修、商品上架、商品交易的过程和解决方法。

(2) 电子商务课件

电子商务多媒课件与教材配套，包括基础理论、实践操作指导和企业模拟仿真练习等。

(3) 实践操作平台

网站建设软件：奥斯维建站软件。附 PHOTOSHOP、ILLUSTRATOR 等应用软件。实践操作指导手册：包括操作流程、操作技巧、操作方法和步骤、典型错误分析及解决措施等。

实践报告：包括工作任务、学习目标、使用软件和参考理论、实践过程记录、实践问题记录、学习心得体会、学习总结。

五、教学效果评价标准及方式

课程采用“综合评方法”，对学生学习情况进行考核。该方法采用百分制，包括过程考核和结果考核两部分，其中过程考核占 60%、结果考核占 40%。

具体考核时，通过编制学生成绩表计算个人成绩。学生成绩表如表 3 所示。

学生成绩表

姓名	过程考核 (60%)	结果考核 (40%)				得分
		小组讨论 10%	实践能力 20%	理论 考核 10%	小计	

(一) 过程考核

过程考核主要从考勤情况、工作态度、工作质量、工作效率、沟通协作等方面进行，注重课堂综合表现。考勤情况主要考核能否全面的、全过程的参加理论和实践的学习；工作态度主要考核学习过程中态度的端正性、工作的主动性以及能否出色地完成规定的工作任务；工作质量主要考学习过程中问题、任务的正确性、规范性以及能否通过专业知识所形成的职业判断，利用操作技能出色地完成学习任务；工作效率主要考核学习任务完成的及时性；沟通协作主要考核能否与小组成员保持良好、互动的合作关系，是否具有较好的沟通表达能力以及能否主动协助下同小组成员完成工作任务。

具体考核时，对每一个学习情境的工作任务分别进行评价，按考核关键指标进行打分。首先由组长组织进行组内成员互相评价（要求小组各成员成绩不能全部相同），然后再进行教师评价，小组成员评价和教师评价各占 40%、60%，过程考核表如表 4 所示。

过程考核表

序号	学习过程	过程考核指标及标准分值					
		专业技术 50%	考勤 情况 20%	沟通 协作 10%	态度 效率 10%	其它 10%	合计
1	淘宝店铺开设						
2	商品拍摄						
3	淘宝图片处理						
4	淘宝店铺装修						
5	网店管理与经营						
6	订单管理						
7	客服沟通						

8	店内商品营销						
9	店铺活动						
10	淘宝站内活动						
11	站内引流						
12	站外引流						
13	生意参谋						
14	淘宝特色市场						
15	手机淘宝						
合计							

（二） 结果考核

学习结果考评主要包括学生实践操作的结果、基础理论考核、小组辩论提交的报告，分别占 20%、10%和 10%。

实践操作环节，包括店铺的申请，店铺的维护和商品交易过程等内容。店铺的维护参考标准为：店铺的整体规划 3%；店铺的申请、店铺的维护和美工占 10%；店铺的申请、商品的上架占 5%；商品的交易、网络营销占 2%。如不能独立完成整个流程的操作，则实践阶段成绩为不合格。

小组辩论结果报告：是每个实训小组对本小组任务问题讨论结果进行总结、汇报和展示。小组汇报的内容主要包括小组辩论的过程、辩论结果和处理问题的方法、工作程序和步骤、工作成果与收获、取得的经验与教训等。每个小组必须进行汇报，如不进行小组汇报，则实训成绩为不合格。

基础理论考核：主要是对各章节的基本理论、基本概念、基本思想，以及实践后的个人心得和总结等。每个章节结束后要求学生及时提交。

执笔人：孟荣艳 张玉霞

审核人：娄 新

教学工作委员会意见：张 江 杨 忠 刘 涛

2023 年 5 月 22 日 制定（修订）

《网络营销实务》课程标准

(2023 版)

课程代码：7307011325

学时：140 学分：

适用专业（群）： 电子商务 物流管理 专业名称及代码： 730701

第一部分 课程概述

一、课程性质与作用

《网络营销实务》是电子商务专业的一门专业课程，《网络营销实务》是以互联网技术为基础的高新技术与营销资源融合在一起的新的营销模式，网络营销具有营销的共性，同时，又具有它独有的特性。网络营销作为促成商品交换的企业经营管理手段，它是企业基于互联网上的电子商务活动中最基本的重要的商业活动，是为培养和提高电子商务专业学生从事移动电商业务水平和专业技能而设置的一门专业课。

先导课程为市场营销基础，本课程为后续的 B2C 商城运营与管理做好准备。

二、课程基本理念

课程开发设计以电子商务就业能力培养为导向；以专业人才培养目标和满足学生职业生涯发展为依据；以专业知识和技术应用能力、自主学习与创新能力、综合职业素养培养为指导思想。以企业营销工作流程为起点设计课程教学内容，把整个网络营销课程和实际运作紧密结合起来，以一个问题或目标为主线，把整本书的教学演变为一个连贯的、实际操作的业务训练，实现课程的教学内容的“项目化、任务化、实战化”。同时强调学生自主探索、协作学习，坚持把能力培养贯穿到教学的全过程，使每一环节都能充分体现学生自主学习的要求。

三、课程设计思路及依据

1. 设计思路

本课程的设计思路是，以工作任务为中心组织课程内容，在完成具体项目来构建学习单元，依据完成具体工作任务需求来学习相关的理论知识，逐步拓展职业岗位的能力。

网络营销作为一种全新营销模式，对传统市场营销有着重大的影响和冲击。它影响传统营销策略、营销战略、营销组织。网络营销与传统营销是一个整合的过程。作为网络经济时代营销创新的表现形式，是任何开展营销活动的企业不可回避的课题。因此为了满足实践对网络营销知识的需要，作为电子商务专业和经营类专业的主干课程，网络营销的基本理论基本概念及基本程序方法掌握的扎实与否，将直接影响到学生对本专业知识的掌握，因而在电子商务专业和其他企业经营管理，市场营销专业的学科体系中占有重要的地位。

2. 设计依据

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》（教职成〔2019〕13号）和《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61号）和职业教育国家教学标准体系为指导，根据专业人才培养方案和依据《电子商务专业规划和实施方案》制定了《网络营销实务》课程标准。

第二部分 课程目标

一、课程总体目标

通过课程学习，使学了解网络营销的方法和技巧，并能根据不同产品的特点，选择合适的网络营销的方法，具备解决实际问题的基本能力，培养学生从事相关岗位工作的职业道德，严谨的工作态度和良好的团队合作意识。

二、分目标

（一）素质目标

1. 培养学生的职业道德素质；
2. 具有计划组织能力和团队协作能力；
3. 具有知识和技术综合运用和转化能力；

（二）知识目标

1. 了解网络营销实务的工作环境和方法；

了解国内外典型电子商务网站，熟悉它们的经营状况、业务流程、商业模式，能够对同类或不同类网站进行比较分析；

2. 熟练掌握电子商务网站建设软件中各模块操作流程，并能将所学技能创造性地应

用于淘宝、阿里巴巴等知名电子商务网站；

3. 熟知电子商务的几种主要表现形式：B2C 电子商务、C2C 电子商务、B2B 电子商务、以及其他表现形式；

4. 懂得电子商务的技术、金融、物流基础知识，了解电子商务法律；

5. 会熟练使用网上支付工具；能利用网络进行应聘、订票等操作；

6. 能够对给出的企业进行电子商务应用策划；

7. 会利用互联网对企业网站进行推广；

8. 能独立运用 B2C 平台进行网上开店。

（三）能力目标

1. 能够认知企业、职业和岗位，能够正确把专业知识应用到实际工作中；

2. 通过电子商务中的实践课程学习能够独立运用互联网进行网上开店并经营；

3. 能将其他知识融入专业领域，如网络安全、平面设计等应用软件。

第三部分 课程结构与内容标准

一、课程结构及学时安排

网络营销实务学习情境划分及课时分配

序号	工作模块	工作任务		建议学时
1	学习模块一 软文营销	1.1	软文的概念	2
		1.2	软文标题制作	2
		1.3	软文正文制作	2
		1.4	软文微信公众号	2
2	学习模块二 SEO 营销	2.1	什么是 SEO	2
		2.2	SEO 优化技巧	2
3	学习模块三 问答营销	3.1	什么是问答营销	2
		3.2	问答营销操作流程	4
		3.3	知乎问答营销推广运营	2
4	学习模块四 QQ 推广	4.1	QQ 营销简介	2
		4.2	QQ 账户的完善	2
		4.3	QQ 空间的设置	2
		4.4	QQ 精准群的加入	2

		4.5	QQ 营销方式	4
5	学习模块五 百度系推广	5.1	百度系营销简介	1
		5.2	百度帐户注册	1
		5.3	百度百科推广营销	2
		5.4	百度经验推广营销	1
		5.5	百度文库推广	2
		5.6	百度贴吧营销	2
6	学习模块六 微信营销	6.1	什么是微信营销	2
		6.2	微信账户完善	2
		6.3	微信朋友圈营销	4
		6.4	微信公众号营销	4
		6.5	小程序运营	2
7	学习模块七 微博营销	7.1	微博营销简介	2
		7.2	微博注册及发布信息流程	4
		7.3	微博营销推广	2
8	学习模块八 社区营销	8.1	社区营销	3
		8.2	豆瓣推广	2
		8.3	天涯社区推广	2
		8.4	猫扑社区推广	2
9	学习模块九 电子书营销	9.1	图片推广	2
		9.2	电子书营销	4
		9.3	视频营销	2
10	学习模块十 新媒体营销	10.1	新媒体概念	2
		10.2	微信公众号营销	3
		10.3	淘宝达人	3
		10.4	今日头条	2
11	学习模块十一 O2O 营销	11.1	O2O 模式	4
		11.2	O2O 模式下的宣传单	2
		11.3	宣传单派送技巧和实训	4
12	学习模块十二 活动推广	12.1	什么是活动营销	2
		12.2	活动推广类型	2
		12.3	活动营销实训	3
		12.4	玫瑰爱活动推广策划案	3
13	学习模块十三	13.1	认识 APP	2

		13.2	美柚 APP 营销案例	2
		13.3	美丽说 APP 推广流程	2
14	学习模块十四 付费推广	14.1	付费推广简介	2
		14.2	百度 SEM	2
		14.3	百度网盟	2
		14.4	微信/QQ 付费推广	2
15	学习模块十五 其他推广营销方式	15.1	分类信息推广	2
		15.2	58 同城	2
		15.3	RSS 推广	2
		15.4	SNS 营销	2
		15.5	电子邮件推广	2
		15.6	博客推广	2
		15.7	H5 推广	2
		15.8	直播推广	2
总学时				140

二、课程内容标准

序号	工作模块	工作任务	内容标准（重点后标★，难点后标●）	学习水平	教学建议
1	软文营销	软文的 概念	1. 什么是软文； 2. 软文的几种主要展现形式；★ 3. 软文的特征和优势，不同类型的软文对应何种类型的用户； 4. 软文的撰写步骤。★	1. 认知 2. 理解 3. 记忆	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 3. 时代发展，网络强大，国家强大
		软文标题制作	1. 标题的重要性，知道如何制定高转化的标题类型。	1. 理解	思政元素融入说明： 知识就是力量
		软文正文制作	1. 知道如何制定软文； 2. 知道优秀的软文应包含的元素。	1. 认知 2. 记忆	针对重点和难点的教学建议： 教师讲解，多媒体展示
		软文微信公众号	1. 知道软文微信公众号写作技巧； ● 2. 知道软文在何时发布获得较好的效果，能够对发布软文后取得的数据进行分析。★	1. 记忆 2. 应用	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 实操应用

2	SEO 营销	什么是 SEO	3. SEO 是什么； 4. 工作原理和重要性。	1. 记忆 2. 应用	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 时代发展，网络强大，国家强大
		…SEO 优化技巧	1. 能够进行网站 SEO 快速诊断，知道网站 SEO 步骤。	1. 应用	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解，多媒体展示
3	问答营销	什么是问答营销	1. 知道什么是问答营销，知道如何进行问答营销。	1. 感受	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例
		问答营销操作流程	1. 通用平台进行问答营销的操作流程。	1. 掌握 2. 运用	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例
		知乎问答营销推广运营	1. 什么是知乎问答营销，知道知乎营销的步骤。	1. 理解 2. 运用	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 多媒体展示
4	QQ 推广	QQ 营销简介	1. 知道什么是 QQ 营销； 2. 可以完成 QQ 营销的前期准备； 3. 知道 QQ 营销的规则和技巧。	1. 理解 2. 应用	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例
		QQ 账户的完善	1. QQ 账户完善的工作流程。	1. 独立操作 ●	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师演示 思政元素融入说明： 1. 合规、学无止境
		QQ 空间的设置	1. 知道如何通过装扮 QQ。	1. 理解	案例引入
		QQ 精准群的加入	1. QQ 群营销的方式，会使用 QQ 群的一系列功能； 2. 知道如何引导他人入群。	1. 理解 2. 应用	案例引入 多媒体展示
		QQ 营销方式	1. QQ 营销有哪些方式。	1. 理解	多媒体展示
5	百度系推广	百度系营销简介	1. 了解百度系商业推广产品； 2. 知道百度品牌广告； 3. 会使用百度推广助手； 4. 知道百度搜索推广的基本概念； 5. 认识百度推广账户后台。	1. 理解 2. 理解 3. 独立操作 ● 4. 理解 5. 认同	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师演示 思政元素融入说明： 1. 学无止境，不断创新

		百度账户注册	1, 知道注册百度账号流程。	1. 理解	多媒体展示
		百度百科推广营销	1. 百度百科和百科营销。	1 理解	多媒体展示
		百度经验推广营销	1. 知道什么是百度经验; 2. 推出百度经验的目的。	1. 理解 2. 理解	案例引入 归纳总结
		百度文库推广	1. 什么是百度文库; 2. 百度文库营销要点; 3. 了解百度文库分类; 4. 使用百度是常见的几类问题。	1 理解 2 理解 3 理解 4 理解	多媒体展示 归纳总结
		百度贴吧营销	1. 了解贴吧营销的概念; 2. 了解百度贴吧的特点。	1. 理解 2. 理解	分组研学 分组展示
6	微信营销	什么是微信营销	1. 了解微信的商业模式; 2. 知道微信营销的几个技能; 3. 了解微信营销最核心的载体以及微信营销的核心目标。	1. 理解 2. 应用 3. 记忆	多媒体展示 归纳总结
		微信账户完善	1. 知道如何注册微信账号以及相关注意事项。	1. 记忆	分组研学
		微信朋友圈营销	1. 全面认识微信朋友圈。	1. 独立操作 ★	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 1. 学无止境, 不断创新
		微信公众号营销	1. 认识微信营销的本质; 2. 知道如何使用微信公众账号进行营销; 3. 知道如何推广微信公众号。	1. 应用★ 2. 应用 3. 应用	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 1. 学无止境, 不断创新
		小程序运营	1. 了解微信小程序, 知道微信小程序如何运营。	1. 理解	案例引入
7	微博营销	微博营销简介	1. 知道什么是文博; 2. 了解微博中的三个基本概; , 3. 了解微博的特点和影响力。	1. 记忆 2. 理解 3. 理解	多媒体展示
		微博注册及发布信息流程	1. 知道如何注册开通新浪微博; 2. 知道发布微博的具体做法; 3. 了解粉丝通。	1. 记忆 2. 记忆 3. 理解	案例引入 多媒体展示
		微博营销推广	1. 开店实践操作, 掌握在淘宝网上开店的流程, 并能够对店铺装修以及产品的发布。	1. 独立操作 ★	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师演示 思政元素融入说明: 1. 学无止境, 不断创新

8	社区营销	社区营销	1. 知道什么是社区营销； 2. 了解社区营销的优势。	1. 记忆 2. 理解	多媒体展示
		豆瓣推广	1. 知道豆瓣网贵广营销的方法。	1. 记忆	多媒体展示
		天涯社区推广	1. 了解天涯社区； 2. 知道天涯社区的优势； 3. 知道天涯论坛的基本规则； 4. 知道天涯论坛如何引流。	1. 理解 2. 记忆★ 3. 记忆 4. 记忆	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 时代发展，网络强大，国家强大
		猫扑社区推广	1. 知道什么是猫扑社区； 2. 了解使用猫扑人群的定位； 3. 知道猫扑的核心产品。	1. 记忆 2. 理解 3. 记忆	多媒体展示
9	电子书营销	图片推广	1. 了解百度图片； 2. 知道如何利用百度图片营销。	1. 理解 2. 记忆	案例引入
		电子书营销	1. 知道什么是电子书营销； 2. 了解电子书营销的优势。	1. 记忆 2. 理解	分组研学
		视频营销	1. 知道什么是视频营销； 2. 了解视频营销的发展趋势。	1. 记忆 2. 理解	案例引入 多媒体展示
10	新媒体概念	新媒体概念	1. 知道什么是新媒； 2. 知道新媒体的特征都有哪些以及新媒体的功能和影响； 3. 知道新媒体媒介形态的进化； 4. 了解新媒体的未来发展趋势。	1. 应用★ 2. 理解 3. 应用 4. 理解	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明： 1. 时代发展，网络强大，国家强大
		微信公众号营销	1. 了解微信公众号营销； 2. 知道如何规划微信公众号； 3. 知道微信公众号运营的营销逻辑。	1. 理解 2. 应用 3. 应用	案例引入 多媒体展示 分组研讨
		淘宝达人	1. 认识淘宝达人； 2. 了解淘宝达人的作用。	1. 应用 2. 理解	案例引入
		今日头条	1. 了解今日头条； 2. 知道如何推广和运营今日头条。	1. 理解 2. 理解	多媒体展示
11	O2O营销	O2O模式	1. 了解O2O模式的概念； 2. 知道如何实施O2O模式。	1. 理解 2. 应用	案例引入 多媒体展示
		O2O模式下的宣传单	1. 知道什么是O2O模式下的宣传单。	1. 理解	多媒体展示
		宣传单派送技巧和实训	1. 了解宣传单派发技巧。	1. 理解	案例引入 多媒体展示

12	活动推广	什么是活动营销	1. 了解活动营销的概念; 2. 知道活动营销的意义和优势。	1. 理解 2. 记忆	案例引入 多媒体展示
		活动推广类型	1. 了解主流的几种活动推广类型。	1. 理解	分组研学
		活动营销实训	1. 知道活动营销前应准备事项; 2. 知道店铺应准备事项以及可运用的营销手段。	1. 记忆★ 2. 应用	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明: 1. 时代发展, 网络强大, 国家强大
		玫玫爱活动推广策划案	1. 分析学习久久爱活动推广策划案。	1. 应用	实践应用
13	APP推广	认识 APP	1. 知道什么是 APP; 2. 了解 APP 的作用。	1. 记忆 2. 理解	多媒体展示
		美柚 APP 营销案例	1. 了解美柚 APP, 学习给出的营销案例。	1. 应用	案例引入 多媒展示 分组研讨
		美丽说 APP 推广流程	1. 认识美丽说 APP, 了解其推广流程。	1. 记忆	多媒体展示
14	付费推广	付费推广简介	1. 了解付费推广模式; 2. 知道主流的付费推广渠道以及付费推广形式。	1. 理解 2. 应用	案例引入 多媒体展示 归纳总结
		百度 SEM	1. 了解什么是推广计划; 2. 知道什么是推广单元。	1. 理解 2. 记忆	多媒体展示
		百度网盟	1. 了解百度网盟。	1. 应用★	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明: 1. 时代发展, 网络强大, 国家强大
		微信/QQ 付费推广	1. 了解朋友圈付费推广。	1. 应用	案例引入
15	其他推广营销方式	分类信息推广	1. 了解分类信息网概念。	1. 理解	多媒体展示
		58 同城	1. 了解 58 同城付费推广。	1. 理解	多媒体展示
		RSS 推广	1. 了解 RSS 推广, 2. 了解 RSS 的推广和缺点, 3. 知道 RSS 的运行模式和推广方法。	1. 理解 2. 理解 3. 应用	多媒体展示 归纳总结

	SNS 营销	1. 知道什么是 SNS 营销, 分析主流的 SNS 平台; 2. 了解 SNS 营销与传统营销方法的区别; 3. 了解 SNS 营销的特点和优势; 4. 知道 SNS 营销的主要策略。	1. 记忆 2. 理解 3. 应用 4. 理解	多媒体展示 分组研学
	电子邮件推广	1. 了解邮件营销。	1. 理解	多媒体展示
	博客推广	1. 了解博客的概念; 2. 知道博客营销的价值。	1. 理解 2. 理解	多媒体展示
	H5 推广	1. 知道什么是 html5; 2. 能使用制作 html5 海报的工具。	1. 理解 2. 应用	案例引入
	直播推广	1. 了解直播推广; 2. 知道“红包”直播的功能。	1. 应用 2. 应用	针对重点和难点的教学建议: 1. 教师讲解 2. 引用案例 思政元素融入说明: 3. 时代发展, 网络强大, 国家强大

第四部分 课程实施建议

一、师资要求

要求每 20 名学生配一名指导教师, 教师要求有电子商务实际工作经验并具备下列条件:

1. 具备网络营销实训课的基础设备, 具备现代经营管理理论, 熟悉与电子商务有关的法律、法规和业务技术规范;
2. 掌握行动导向教学方法, 特别是项目教学法, 能够有效地进行教学实施。

二、教学要求

工作任务	学习场地	设施要求
软文的概念	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
软文标题制作	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
软文正文制作	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
软文微信公众号	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
什么是 SEO	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
SEO 优化技巧	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
什么是问答营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料

问答营销操作流程	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
知乎问答营销推广运营	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
QQ 营销简介	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
QQ 账户的完善	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
QQ 空间的设置	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
QQ 精准群的加入	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
QQ 营销方式	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度系营销简介	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度帐户注册	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度百科推广营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度经验推广营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度文库推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度贴吧营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
什么是微信营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微信账户完善	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微信朋友圈营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微信公众号营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
小程序运营	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微博营销简介	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微博注册及发布信息流程	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微博营销推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
社区营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
豆瓣推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
天涯社区推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
猫扑社区推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
图片推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
电子书营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
视频营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
新媒体概念	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微信公众号营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
淘宝达人	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
今日头条	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
O2O 模式	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料

020 模式下的宣传单	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
宣传单派送技巧和实训	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
什么是活动营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
活动推广类型	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
活动营销实训	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
玫玫爱活动推广策划案	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
认识 APP	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
美柚 APP 营销案例	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
美丽说 APP 推广流程	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
付费推广简介	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度 SEM	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
百度网盟	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
微信/QQ 付费推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
分类信息推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
58 同城	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
RSS 推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
SNS 营销	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
电子邮件推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
博客推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
H5 推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料
直播推广	电子商务实习实训室	网络, 多媒体, 资料

三、教学方法建议

(一) 教学方法与教学组织

网络营销实务主要采用“项目教学”方法, 同时结合小组探讨教学法和案例教学法进行教学。

按照网络营销的工作要求, 将若干名学生组成一个项目组, 根据工作岗位或岗位群的分工, 将小组成员分成买家、卖家、网站设计和网络营销等角色, 分别承担相应电子商务岗位的工作任务, 协同处理电子商务业务, 再进行各岗位的轮换, 以掌握每个电子商务岗位的技能, 经历完整的电子商务工作流程, 从而增强对整个电子商务工作的认识和岗位适应性, 提高处理电子商务综合业务的能力。

1. 组成小组。在模拟企业环境中, 设置电子商务岗位, 参照电子商务的模式, 按实

际电子商务业务操作流程，分工协作，处理仿真的电子商务业务。典型方案是安排每6名同学一组，完成一项典型的电子商务流程。

2. 角色扮演。要合理划分电子商务工作岗位，使小组中的每个成员分别扮演不同的角色，从而实现小组整体任务的分解。通过分工协作，最终完成总的任务。

3. 岗位轮换。为了达到课程实践的目的，需要轮岗，小组中的每一名同学必须依次扮演4个不同的角色，经过轮换，使得每一名同学都能将实践内容亲自操作一遍。

(二) 教学手段

充分利用现代教学技术手段开展教学活动，激发学生的学习兴趣，提高教学效率与效果。主要包括以下几个方面：

1. 多媒体技术。充分利用电子教案、动画、视频等技术手段，使教学过程更生动形象、易懂。如将典型业务处理拍成操作演示教学片或制作成动画片，在学习新业务时进行播放，强化电子商务工作的规范化性。

2. 交互式体验。充分利用网站建设软件、网络交易模拟工具、虚拟现实系统等进行多企业、多角色体验，强化实际操作能力。

3. 网络化学习。建立教学资源丰富、功能完善的课程网站，引导学生自主学习和协作学习。

四、课程资源的开发与利用建议

1. 基本教学资源

为使电子商务实践场地与企业真实环境相似，需准备下列设施：

(1) 实践场地桌椅。电子商务实践场地内桌椅摆放与企业中电子商务相关岗位部门基本相似。

(2) 计算机及相关软件。每个实践小组需要每人配备一台计算机，并且要接入互联网，安装网站建设软件并配有杀毒软件一套。

(3) 多媒体教学设备。主要包括指导教师用计算机一台。

(4) 小组工作记录保管柜。

2. 网络教学资源

多媒体教学平台，网络资料

3. 教材选用与编写建议

(1) 实务实践学习教材

典型的电子商务实践学习教材，应包括成功事件案例、实践指导、典型错误分析、网上开店等个体经营战略。

成功事件案例：能列举典型公司、企业利用互联网迅速发展的案例，并分析其是如何运用互联网。

实践指导：能够指导学生在模拟企业环境操作实践中的方法和流程，对待问题的看法和职业理念。

典型错误分析：列举典型的错误结论和实践操作中的错误，并分析产生错的原因，解决错误的方法。

网上开店：指导学生会电子商务中的典型代表网上开店，详细描述店铺的申请、店铺装修、商品上架、商品交易的过程和解决方法。

(2) 网络营销实务电子课件

电商网络营销实务多媒课件与教材配套，包括基础理论、实践操作指导和企业模拟仿真练习等。

(3) 实践操作平台

实践操作指导手册：包括操作流程、操作技巧、操作方法和步骤、典型错误分析及解决措施等。

实践报告：包括工作任务、学习目标、使用软件和参考理论、实践过程记录、实践问题记录、学习心得体会、学习总结。

五、教学效果评价标准及方式

课程采用“综合评方法”，对学生学习情况进行考核。该方法采用百分制，包括过程考核和结果考核两部分，其中过程考核占 60%、结果考核占 40%。

具体考核时，通过编制学生成绩表计算个人成绩。学生成绩表如表所示。

学生成绩表

姓名	过程考核 (60%)	结果考核 (40%)				得分
		小组讨论 10%	实践能 力 20%	理论 考核 10%	小计	

（一）过程考核

过程考核主要从考勤情况、工作态度、工作质量、工作效率、沟通协作等方面进行，注重课堂综合表现。考勤情况主要考核能否全面的、全过程的参加理论和实践的学习；工作态度主要考核学习过程中态度的端正性、工作的主动性以及能否出色地完成规定的工作任务；工作质量主要考学习过程中问题、任务的正确性、规范性以及能否通过专业知识所形成的职业判断，利用操作技能出色地完成学习任务；工作效率主要考核学习任务完成的及时性；沟通协作主要考核能否与小组成员保持良好、互动的合作关系，是否具有较好的沟通表达能力以及能否主动协助下同小组成员完成工作任务。

具体考核时，对每一个学习情境的工作任务分别进行评价，按考核关键指标进行打分。首先由组长组织进行组内成员互相评价（要求小组各成员成绩不能全部相同），然后再进行教师评价，小组成员评价和教师评价各占40%、60%，过程考核表如表4所示。

过程考核表

序号	学习过程	过程考核指标及标准分值					合计
		专业技术 50%	考勤 情况 20%	沟通 协作 10%	态度 效率 10%	其它 10%	
1	软文营销						
2	SEO 营销						
3	问答营销						
4	QQ 推广						
5	百度系推广						
6	微信营销						
7	微博营销						
8	社区营销						
9	电子书营销						
10	新媒体营销						
11	O2O 营销						
12	活动推广						
13	APP 推广						
14	付费推广						
15	其他推广营销方式						
合计							

（二） 结果考核

学习结果考评主要包括学生实践操作的结果、基础理论考核、小组辩论提交的报告，分别占 20%、10%和 10%。

小组辩论结果报告：是每个实训小组对本小组任务问题讨论结果进行总结、汇报和展示。小组汇报的内容主要包括小组辩论的过程、辩论结果和处理问题的方法、工作程序和步骤、工作成果与收获、取得的经验与教训等。每个小组必须进行汇报，如不进行小组汇报，则实训成绩为不合格。

基础理论考核：主要是对各章节的基本理论、基本概念、基本思想，以及实践后的个人心得和总结等。每个章节结束后要求学生及时提交。

执笔人：孟荣艳 张玉霞

审核人：娄 新

教学工作委员会意见：张 江 杨 忠 刘 涛

2023 年 5 月 22 日 制定（修订）

申报骨干专业的校企合作基本情况

合作单位名称	合作培养人数	合作起止时间	合作内容与方式	合作成效
唐山君豪电子商务有限公司	20人	2019年-今	学生在校两年完成校内实训，通过第三年顶岗实习完成实际工作环境下的电商工作，提升学生学生的综合实践能力，实现后置订单。	实现了学生对主要电商工作流程的认识，提高了学生电商岗位工作的能力。达到了预期培养目标。
玉田县大亨广告有限公司	45人	2007年-今	1. 学校学生到工厂进行顶岗实习和就业 2. 公司参与学校实习实训场室建设 3. 公司专家参与学校教学改革，实习实训场室建设	校企合作紧密，成效显著，效果良好，实现双赢。
玉田县供销大厦股份有限公司	980人 其中电商学生100人	1991年-今	签订校企合作协议，合作以来成立了3期5个以供销为名的冠名班，校企合作收到了预期的效果。	服务了地方经济，增强了专业教学的针对性，实现了电商基本技能的实训目的。
玉田县联易君莱信息技术有限公司	50人	2015年-今	1. 学校学生到公司进行顶岗实习和就业 2. 公司派出技术能手作为学校兼职教师	校企合作紧密，成效显著，效果良好，实现双赢。
玉田县百顺办公有限公司	60人	2004年-今	1. 学校学生到公司进行顶岗实习和就业 2. 公司派出技术能手作为学校兼职教师	校企合作紧密，成效显著，效果良好，实现双赢。
玉田县善聚电子商务有限公司	65人	2010年-今	1. 企业技术人员进校指导学生进行电商实训 2. 学生进行电商直播实景演练	校企合作，实训效果显著，实现双赢
玉田县骐通电子商务有限公司	50人	2018年-今	1. 企业技术人员进校指导学生进行电商实训 2. 学生创作电商作品，发送企业，企业进行指导	校企合作，实训效果显著，实现双赢
杭州小橙互娱科技有限公司	110人	2020年-今	1. 企业技术人员进校指导学生进行电商实训 2. 学生创作电商作品，发送企业，企业进行指导	校企合作，实训效果显著，实现双赢
赫迪曼商贸有限公司	120人	2022年-今	1. 企业技术人员进校指导学生进行电商实训 2. 学生进行电商直播实景演练	校企合作，实训效果显著，实现双赢

申报骨干专业的实训实验条件

一、本专业现有实训（实验）设施设备

（一）实训（实验）设施名称：电子商务综合实训室

功能：电子商务综合实训室以现代化的电子商务运行模式为主，要求能完成电商平台前后台管理、网络整合营销、物流管理、售后服务等电子商务教学活动，让学生亲自参与操作、切身体会和掌握电子商务运作中的各个岗位技能、各项流程要求和整体系统概况，一是便于学生在教师的指导下开展学习研究活动；二是把互联网引入课堂，给予学生自主学习空间；三是能让学生在实际的网络营销任务中学习网络营销专业知识、沟通技巧、团队协作能力、营销策划能力、执行力等。

序号	设备名称	规格	配置数量（单位）	价值（万元）
1	学生用计算机	联想	48	24
2	教师用计算机	联想	1	0.8
3	服务器		1	1.5
4	电商实训软件		1	38
5	电脑桌椅		49	0.5
6	文化建设		1	2
小计				66.8

（二）实训（实验）设施名称：校园 O2O 体验馆

功能：校园 O2O 体验馆，是以提高在校学生就业竞争力和创业能力、拓展在校学生就业为目标，搭建创业实践平台，实现在校生真实企业化运营的校企合作创新模式。校园 O2O 体验馆是基于解决目前电子商务专业学生动手能力弱，但又缺少实习实践项目，企业与合作院校共同打造全真实训环境。引导学生以业务需求为导向搭建团队构架，开展创业就业实践。校园 O2O 体验馆根据实际工作环境和运营需求，通过学生自愿报名和学校选拔相结合，组建项目团队以公司化运作，服务于“工学结合”人才培养模式。

序号	设备名称	规格	配置数量（单位）	价值（万元）
1	学生用计算机	联想	20	10
2	学生用桌椅		20	0.1
3	其他教学用品		1	0.5
4	教学软件		1	15
5	打印机		1	0.4
小计				26

(三) 实训(实验)设施名称: 网络客服实训室

功能: 主要用于学生客服能力实训和承接企业真实工作任务, 支持多种电话接入模式, 包括软电话、普通电话以及远程座席部署等, 以模拟整个客户服务运作流程。实训室以培养电子商务企业涉及的鞋服、化妆品、箱包、小家电、零食、日化用品等类型产品的售前、售中、售后实战型网络客服人员为目标。学生可以担当客服人员及顾客(访客)的角色互换练习。

序号	设备名称	规格	配置数量(单位)	价值(万元)
1	学生用电脑	联想	40	20
2	教师用电脑	联想	1	0.8
3	服务器		1	2
4	桌椅		41	2.05
5	耳麦等		41	0.82
6	教学软件		1	8
小计				33.67

(四) 实训(实验)设施名称: 创客空间实训室

功能: 创客空间以信息技术与现代服务业的融合创新, 为教师、学生大众创业、万众创新提供环境, 充分发挥学校人才培养、教育教学研究和服务社会的功能, 加强学校教学、科研及人才培养工作与地方经济社会发展的紧密联系, 更好地为地方经济建设和社会发展服务, 同时也为培养商贸服务人才、创业型人才、技术应用型人才学习、实训、就业和创业提供更大的空间。

序号	设备名称	规格	配置数量(单位)	价值(万元)
1	电脑	联想	6	3
2	桌椅等物品		1	1
3	其他		1	0.5
小计				4.5

(五) 实训(实验)设施名称: 商品拍摄与网店美工实战实训室

功能: 商品拍摄与网店美工实战中心主要是通过相关学科基础知识的系统地研究, 完整和丰富商品图像的内容, 使网络购买商品变得更完美。为提高学生的图像拍摄及图像处理技能奠定基础, 同时也可以承接电商企业商品拍摄、图像处理、产品详情设计相关业务, 为学生创业实践提供环境。

序号	设备名称	规格	配置数量(单位)	价值(万元)
1	学生用电脑	联想	44	15.6
2	摄像机		3	3
3	彩色打印机		2	2
4	物品摆放架		4	0.08
5	其他用品			2.5
小计				23.18

(六) 实训(实验)设施名称: 校园小邮局实训室

功能: 如何处理好学校快递“禁区”的现状成为国内各学校急需解决的问题, 而校园小邮局就此应运而生。公司协助创业运营团队在校建立校园物流配送实训室, 校园物流配送实训室的建立可以为学生创业提供多一条渠道和路径。公司指导创业运营团队洽谈相关物流公司, 通过校园小邮局管理系统为在校同学提供统一物流配送服务, 实践电子商务的仓储与物流环节。

序号	设备名称	规格	配置数量(单位)	价值(万元)
1	电脑	联想	4	3
2	软件		1	15
3	其他		1	3.1
小计				21.1

(七) 实训(实验)设施名称: 电商直播实训室

功能: 通过直播的形式锻炼学生的眼、脑、耳、肢体语言的灵动性和互联性, 从而把传统电商“人对货”的购物模式发展成“人对人”的模式, 网购用户的消费习惯也慢慢从“为品牌买单”转变为“为人设买单”、“为信任买单”, 提高学生的电商应用能力。

序号	设备名称	规格	配置数量(单位)	价值(万元)
1	直播设备	全	1	2
2	网店开设与装修实训软件	套	1	9
3	网店客户服务实训软件	套	1	9
4	直播岗课赛训融通系统	套	1	35
5	TB 电子商务推广实训系统	套	1	23
6	服务器	套	1	3.5
7	其他		1	1
小计				82.5
总计				257.75

二、本专业急缺的实训(实验)设施设备**(一) 实训(实验)设施名称: 电商 1+X 证书实训室(平台)**

功能: 校企合作, 课证相融, 融入人才培养方案, 改革和创新教学模式, 健全考核制度, 提高学生培养质量。

序号	设备名称	规格	配置数量(单位)	价值(万元)
1	学生及教师用电脑		45	22.5
2	1+X 证书平台		1	25
小计				47.5

三、本专业近三年计划购置的实训(实验)设施设备**(一) 实训(实验)设施名称: 电商物流实训室**

功能: 集电商商城平台、电商仓储实训平台、电商配送实训平台、电商快递实训平台、智能仓储实训平台、配送线路规划与优化平台等多个实训平台于一体, 形成一个资金流、信息流、商流、物流实时协同的电商物流平台。为电子商务、物流服务、物流管理等相关专业教学提供立体、综合、全面、协同、高效互联的“教学”“仿真”“演练”“科研”四位一体化电商物流实践创新平台。

序号	设备名称	规格	配置数量(单位)	价值(万元)
1	学生及教师用电脑		10	10
2	教学软件		1	45
3	其他		1	12
合计				67

<p>市教育 行政部 门初评 意见</p>	<p style="text-align: center;">(单位盖章) 年 月 日</p>
<p>省中等 职业教 育教学 指导委 员会评 审意见</p>	<p style="text-align: center;">各位评审签名： 年 月 日</p>
<p>省教育 行政部 门审核 意见</p>	<p style="text-align: center;">(单位盖章) 年 月 日</p>

另附：《河北省中等职业学校骨干专业自评、初评得分表》