



电子商务专业建设规划与实施方案

一、建设背景

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，深化校企协同育人，充分发挥企业在教学育人过程中的主体作用，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的培养能力和水平，有效开展实践性教学，这就对职业学校的人才培养目标与课程改革等提出新的要求。

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。

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。

二、建设目标

我校电子商务专业响应国家十四五规划的内容，加大对电子商务专业的软硬实力的发展力度。本着以服务为宗旨，以就业为导向，进一步解放思想，转变发展观念，创新发展模式，提高发展质量，积极构建与市场需求和劳动就业紧密结合，服务城乡、面向人人、校企合作、工学结合、结构合理、形式多样的现代职业教育体系，迎合政策方针，全面提升我校职业教育的整体办学水平和人才培养质量，专业制定了建设目标，具体如下：



1. 革新我校电子商务专业教育模式，编制电子商务校本教材，以培养实战型电商人才为基本导向，通过理论+实践的教育方式，建立就业创业人才培养体系；

2. 构建电子商务综合实训基地，提升教学硬件设备水平，优化我校电子商务专业教学环境，进而达到提高教学质量的目的；

3. 培养电子商务专业骨干教师。通过师资团队培训，培养出具有理论与实践于一体的专业教师团队，将职业教育落到最实处，提高我校教研团队整体水平，为开展电子商务职业教育夯实基础；

4. 校企合作共建订单班的培养模式。根据企业需求对学生进行针对性专业素质培养，以实战应用为目标，开设就业型人才培养班；

三、建设思路

电子商务专业建设主要分为四大板块，分别是：

1. 电商综合实训基地建设
2. 师资队伍建设
3. 电商专业教材建设
4. 现代学徒制人才培养班建设

从理论教学到实践练习，再到就业择业，为学生提供全方位的周到服务。其中电商综合实训基地还包括了电商综合实训室、小邮局、摄影棚三个部分，给学生提供不同功能的实训环境。

总体建设思路如下：

四、专业建设规划与建设内容



（一）制定人才培养方案

在对企业、毕业生、在校生调研的基础上，确定本专业的目标和标准。一是依据学校十三五规划专业建设要求制定电子商务专业建设计划，确定专业人才培养目标。二是围绕人才培养要面向市场，培养具有较高技术、技能的各类企事业单位电子商务应用型人才，改进课程模式和内容；三是立足现有学科基础，寻找我校电子商务专业的办学特色的复合型应用型人才，使其培养目标实现完成工作任务流程化，工作项目实战化，顶岗实习拓展化。形成了完善的“虚实结合 校企互融 逐级递进”的电商人才培养方案。

（二）改革课程教学模式，开发校本教材

一是在企业调研的基础上，明确职业岗位，对岗位工作任务进行分解，整合专业课程，以实际、实用为原则，以实践为主确定岗位能力为导向的课程内容。

二是制定方案，设计编写工作页，教学实施三步骤改进理实一体教学模式。

三是校本教材开发。依照理实一体教学模式改进方案，从网店美工到网络营销、从模拟电商到实战电商，编写和改进校本教材建设。校企联合



已开发《C2C 网上开店》《C2C 网店运营》《B2C 商城建设与维护》等等校本教材。

电子商务专业辅助教材清单

教材名称	包含内容
《C2C 网上开店》校本资料及配套材料	(1) 内容包含：校本资料及配套材料（课程标准、教学课件） ★(2) 校本资料及配套材料（课程标准、教学课件）需包含的主要内容有：开启店铺（了解平台、走进网店、注册会员、购物体验、开店体验）、商品展示（了解商品、描述商品、拍摄商品、美化商品图片、装修网店）、销售商品（售前准备、售中应对、售后服务、物流配送）
《C2C 网店运营》校本资料及配套材料	(1) 内容包含：校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页）） ★(2) 校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））需包含的主要内容有：店铺诊断运营（包含读懂流量相关数据、明白转化率相关数据、了解客单价相关数据、撰写诊断报告）、星级店铺运营（包含运营星店、优化标题、优化店铺、发宣传帖、设置促销）、钻级店铺运营（包含运营钻店、设置聚划算、使用钻石展位、开通直通车、建立微平台）、皇冠店铺运营（包含运营冠店、打造爆款、参与活动、自组活动、建立品牌） (3) 投标时必须提供这门教材的任意一个章节的教材样章。
《B2C 商城建设与维护》校本资料及配套材料	(1) 内容包含：校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页）） ★(2) 校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））需包含的主要内容有：搭建商城（认识商城平台、商品 E 化、商城初始化、首页装修、轮转广告）、商城管理（频道管理、商品管理、单证管理、会员管理）、商城推广（推广计划、论坛推广、博客推广、SEO 推广、竞价排名、网络广告、线下推广）、活动策划（节日活动、团购活动、天天特价） (3) 投标时必须提供这门教材的任意一个章节的教材样章。
《网络营销实务》校本资料及配套材料	(1) 根据学校提供的《网络营销实务》课程标准共同开发《网络营销实务》课程。 ★(2) 开发内容包含：校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））。 ★(3) 校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））需包含的主要内容有：软文营销、QQ 营销、百度系列营销、百度推广、问答营销、电子书营销、视频推广、论坛营销、百科营销、分类信息网站营销、博客营销、邮件营销、搜索引擎优化、微博营销、微信营销、借势营销、其它营销
《客户关系管理》校本资料及配套材料	(1) 根据学校提供的《客户关系管理》课程标准共同开发《客户关系管理》课程。 ★(2) 开发内容包含：校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））。 ★(3) 校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））需包含的主要内容有：为什么要做 CRM（什么是 CRM、CRM 的作用、电商客户关系管理全景视图、案例）、数据化客户关系管理（数据的采集&分类、数据的挖掘、交互行为、案例、RFM 模型分析与客户细分）、老客户营销（客户忠诚度、客户发展策略、营销形式）、CRM 系统（电商 CRM 系统、CRM 资源配置、网店 CRM 的实施）、SOCIALCRM（移动互联网时代、传统 CRM 系统、SOCIALCRM 流程）、移动互联网时代的客户关系管理、实操网店客户



	关系管理
《网络客服》校本资料及配套材料	(1) 根据学校提供的《网络客服》课程标准共同开发《网络客服》课程。 ★(2) 开发内容包含：校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））。 ★(3) 校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））需包含的主要内容有： 3.1、网络消费行为：网络购物、网络购物流程和方法、网络消费者行为分析 3.2、网络采购供给：网货选择要素和技巧、网货采购流程和方法 3.3、网店日常运营：网店组织架构及人员管理、网店运营规则、商品发布、网店日常维护、网店支付、网店物流 3.4、客服准备工作：客服工作流程、客服服务流程、客服技巧、商品资料准备、销售话术、销售辅助表单、设置 E 客服、旺旺客服、旺旺客服 3.5、客服售前工作：在线接待、产品推介、异议处理与有效引导 3.6、客服售中工作：网店交易管理、网店交易安全及风险控制 3.7、客服售后工作：网店评价管理、处理中差评投诉维权、售后交易纠纷处理、客户数据分析、客户关怀与二次营销
《移动电商实务》校本资料及配套材料	(1) 根据学校提供的《移动电商实务》课程标准共同开发《移动电商实务》课程。 ★(2) 开发内容包含：校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页））。 ★(3) 校本资料及配套材料（课程标准、教学课件、教案、任务书（学生学习工作页）），具体内容包含如下：移动电商入门、手机淘宝操作篇、手机淘宝推广篇、微店、微信营销、微博营销、其他营销方式、移动营销思维等。

（三）建设师资队伍

每学年制定师资队伍建设和标准，按照制定的目标和标准改进教师队伍结构，提高教师教学能力。

1. 通过“三学习”“三实践”“三指导”“三研究”4个3活动，全面锤炼专业带头人、骨干教师能力。教师们不仅在教育教学中取得了丰硕的教科研成果，同时在专业建设、教学改进中发挥着骨干带头作用。

2. 通过考取职业资格证书，指导实习实训、企业实践、技能比武、师德培训等提升了教师的综合技能水平，提高了双师型教师队伍的建设进度。



教师电子商务专业知识培训（一期）			
时间	课时	课程主题	课程内容
第 1 天	6	电商行业揭秘	电商 B2B、B2C、C2C、O2O 模式介绍
第 2 天	6	电子商务基础及中职电商专业定位	1. 电商的几大模块（支付、营销、物流） 2. 现在几种主要的电商表现形式（跨境电商、移动电商等） 3. 中职电子商务专业定位的思考
第 3 天	6	零基础电商网店实战系列——开店前的准备	1. 如何在淘宝上寻找有优势的货源，熟练使用分销平台 2. 解析淘宝运营流程，了解淘宝基本规则 3. 快速掌握淘宝平台界面以及淘宝业务体系
第 4 天	6	零基础电商网店实战系列——运营基础	1. 宝贝排名的因素，如何让宝贝被搜索到，如何让宝贝上首页 2. 如何获取最精准的关键词 3. 卖家中心的功能介绍，熟悉淘宝后台 4. 如何使用后台数据提高运营效率
第 5-6 天	6	网店产品选择及优化	1. 网店后台操作（选讲） (1) 店铺注册流程简介（选讲） (2) 后台页面介绍 2. 货源选择 (1) 线上分销货运介绍 1688、搜鞋网 (2) 线下进货与线下分销 3. 产品上传及优化 (1) 产品标题关键字选取及优化 (2) 产品主图及广告图的选择（5 张） (3) 产品打标（运费险，8 天无理由退货，公益宝贝，村淘，橱窗推荐） (4) 7 天上架时间的调整 4. 装修简介（选讲） (1) 在线制作店招及全屏海报 (2) 手工制作店招 导航分类 (3) 店铺分类制作及产品摆放 5. 关联销售讲解 (1) 电脑端心选制作 (2) 手机端关联销售制作 6. 发货流程讲解 (1) 在线分销发货 1688 . 搜鞋 (2) 线下实体发货 7. 体检中心店铺检查 (1) 扣分及售后情况处理
第 7-8 天	6	店铺运营推广实践	1 新链接基础销量与评价的制作 2 淘宝客推广原理及后台佣金设置 3. 优惠券推广及设置方法



			4. 直通车推广原理及推广思路 (1) 直通车展示原理及扣费方式 (2) 直通车关键字设置方法 (3) 直通车定向计划建立 (人群定向) (4) 直通车关键字出价思路及降低出价方法 5. 淘宝活动报名 (1) 天天特价报名方法及通过技巧 (2) 钻石展位介绍 (3) 淘抢购及聚划算报名简介 6. 增加自然排名方法 网页插件侦探的使用
第 9 天	6	网店美工基础知识实训	1. 网店美工的工作职责 2. 了解店铺构造 3. 新品上架流程 4. 新品上架的操作 (后台使用) 5. 优秀店铺欣赏
第 10 天	6	商品上新流程讲解	1. 店铺总体设计要领及店铺装修注意事项 2. 分类导航及客服中心制作 3. 宝贝陈列设计 4. 商品实物图的选择 5. 商品图片大小调节, 图片上传后顺序的摆放规则
第 11 天	6	图片处理软件 PhotoShop 的操作流程	1. 软件基础知识及界面介绍 2. 工具箱介绍 3. 图层操作 4. 图层蒙版 5. 调色命令
第 12 天	6	图片处理	1. 了解图片处理中必须注意的事项 (图片真实度、色彩的搭配、创意与主题搭配与否、图片整体的美观度) 2. 图片的基础处理: 调色、抠图、明暗处理等 3. 商品图片进行色相调节、去除背景 (抠图)、添加创意文字、添加特效、添加/去除水印、边框制作、模特磨皮等基础的图片处理操作流程; 4. 图片的后期润饰、处理曝光不足、图象错位效果、添加照片底纹效果、PS 渲染、图片修复等图片处理技巧
第 13 天	6	设计基础操作实训	1. 文字的编排与设计 2. 图片的编排与设计 3. 网页布局 4. 色彩的设计与调节
第 14 天	6	商品内页的制作	1. 了解商品内页的基本构造包括哪些内容和摆放顺序 2. 宝贝详情的设计 3. 商品内页内容设计: 广告、焦点图、场景图、关键推荐商品、品牌介绍等内容
第 15 天	6	网店美工设计实操	1. 优惠券的设计制作 2. 促销活动广告设计 3. 活动海报设计

3. 通过“四个一”递进式培训,“青蓝工程”等活动,提升了教师的整体综合能力,结构合理、专业化能力较强的师资队伍已见成效。

4. 优化教学方法和教学手段

(1) 针对电子商务专业的课程特点,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,推进理实一体化教学模式的实施,做到“讲练结合”、“教学做”合一;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



高学生的综合素质。

(2) 运用多媒体技术组织教学，并依托校园网络教学平台，实现技能达标标准、试题库、电子课件、实训资料、精品课程等资源共享，拓宽视野，创新教学理念，提高教师、学生学习的主动性和积极性。

5. 制定和完善师生评价体系

改革师生评价体系，校企共同制定并实施教师目标考核评价办法和“三位一体”的学生考核评价制度。修订教师目标考核标准，完善教师目标考核评价办法；制定和完善学生、企业、教师“三位一体”的学生考核评价制度，形成性评价和终结性评价有机结合，评价结果与教师业绩、学生毕业、学生就业推荐相结合，提高评价约束力和促进作用。

(四) 建立了校内实习实训基地

为了更好的进行产教融合，学校改进实训室软硬件设施设备，专业教师和企业共同研发配套实训资料，以培养学生的电商综合职业能力为出发点，学校与厦门 UU 联科技有限公司合作，更新电商模拟商战和实战平台等 5 个实训室，

电子商务实训基地主要由电商综合实训室、摄影棚、小邮局三个部分组成，以构建电子商务综合实训平台为基础目标，为学生提供电子商务全方位校内实训锻炼平台。其中电商综合实训室的主要职能是进行理实一体化实战教学，通过电商专业教学软件的辅助，用实战与教学一体化的模式，帮助学生掌握电商专业知识。摄影棚的主要职能是为学生提供电商摄影技巧实训平台，无论是实训、创业，还是日常练习，都可以起到良好的辅助作用。小邮局以服务校园 O2O 电商运营模式为宗旨，发展线下电子商务服务站，可以为学生提供线下电商实训操作的空间。



现代教育技术应用



理实一体教学

（五）建设校外实训基地

增加鸦鸿桥电商产业园等 3 个主要校外实训基地，学生社会实践、顶岗实习、教师企业实践、课题研究、教学案例收集有了良好的保障，提升了师生职业实践能力，提升了校、企、园三方合作力度。

五、保障措施

（一）组织保障

成立以专业主任为主要负责人，以骨干教师为成员的专业建设工作组和企业专家参与的专业建设指导委员会，落实人员，明确责任，确保电子商务专业建设顺利进行。



（二）制度保障

建立健全项目建设领导责任制和项目负责人制度，使专业建设的各个项目及各个环节都有规范的制度管理。做到机构落实、人员落实、责任落实、方案落实、资金落实、奖惩落实。

（三）经费保障

本项目各项工作由学校指定专人负责，专款专用，确保经费主要用于实验实训设备购置、教学改革实验研究及教学改革的推广、教材建设、师资培训等，保障项目正常、顺利进行。