



电子商务专业建设计划落实情况总结

为推动电商产业的发展，河北省将唐山列为电商发展的试点地区，更给电子商务专业的改革和提升创设了优越的平台。基于此，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，提升了电商专业的办学质量和规模，现将具体情况总结如下：

一、“理实一体”课程体系建设初见成效

根据学校制定的课程改进目标和标准，确定每学年课程目标和标准，然后在这个基础上完成课程内容及教学模式的提升。

1. 课程体系实施。在对企业进行调查的基础上，对主要工作岗位和职业技能进行了分析，按照职业岗位的需求，确定典型工作任务，对课程设置进行调整，确立了基础学习阶段，实战训练，实战运营三段递进式课程模式。调整了课程内容，从从事客服岗位到模拟开店、实战运营的操作，形成了逐级递进的技能训练模式，将学习内容融入到岗位工作流程，实现教学做合一，知识与技能融合。

2. 理实一体教学模式改革。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。

3. 校本教材建设。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《网络营销基础》《淘宝开店技巧》《C2C 实战教学手册》《电商创客实战手册》等校本教材，教材编写更符合企业工作实际，内容更加具体化，岗位化和实用化。

二、师资队伍建设

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。

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。

三、实习实训基地建设

1. 加强校企合作。

选择优质的企业开展校企合作，建立校外实训基地，保障短期实践项目教学，顶岗实习等教学活动实施，提供教师企业挂职锻炼岗位，实现教师轮岗实践，提升教师“双师素质”。开展订单式的人才培养，通过企业具有丰富经验的管理人员和技术人员为学生现场授课以及学生顶岗的亲身体验，强化了学生电子商务的职业能力，激发学生的学习热情，也为电子商务课程的开发奠定了实践基础

加强专业建设指导委员会的指导作用，形成学校、企业、鸦鸿桥电商产业园三方联动机制，在专业发展规划、课程建设、师资队伍建设、实习实训基地建设、双向交流合作等方面建立长效合作机制。

2. 建立了校内实训基地

根据校内实训教学需求，校内实训基地建立包含4个实训室（电子商务综合实训室、移动电商实训室、网络客服实训室、跨境电商实训室）、创客空间、校园小邮局、校园O2O体验馆、智慧商店几大实训模块。让理论知识有机会升华成技能活动，不仅可以增强学生对电商的学习兴趣，还可以积累电商活动的实战经验。

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，更新电商模拟商战和实战平台等5个实训室，实现标准化、规范化和科学化的实践教学环境，专业实训室由原来的70多平米增加到现在的400多平米，实训课程开出率100%，提升了校内实践教学环境的广度。



3. 校外实训基地建设，校、企、园三方合作力度加强。

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。

四、学生评价机制

学生考核评价与企业 and 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，提升了学生培养考核的多面性，

五、专业发展中存在的不足

1. 在专业建设建设过程中，由于理念受传统观念的影响，在制定目标和标准时系统性不强，有个别的地方出现小偏差，如目标制定的过高或者过低，今后我们要再加大全体教师对专业建设改进提升的理念学习力度，进行循环递进式的专业建设诊改，将电子商务专业建设的越来越完善。

2. 继续加强与企业之间的沟通交流合作，深化产教融合，使专业建设中的目标和标准更加合理，让电子商务专业的人才培养更贴近企业的用人需求，人才质量培养再上新台阶。

3. 不断依托电子商务实训平台，在普遍提高学生职业技能和职业素养的基础上，打造精品学生。

专业建设发展任重而道远，我们也会一如既往的努力将电商专业打造成精品专业，为社会培养更多的高素质电商人才。