

# 《市场营销》课程标准

(2023 版)

课程代码: 7307011220

学时: 40

学分:

适用专业(群): 电子商务专业 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

《市场营销》是电子商务专业的一门专业课程,《市场营销》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,市场营销具有营销的共同性,同时,又具有它独有的特性。市场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。

前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、综合职业素质培养为指导思想。以企业营销工作流程为起点设计课程教学内容,把整个市场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 学的全过重,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。

市场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。市场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市场营销知识的需要，作为电子商务专业和经营类专业的主干课程，市场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《电子商务专业人才培养方案》和《电子商务专业规划和实施方案》制定了《市场营销实务》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，使学了解市场营销的方法和技巧，并能根据不同产品的特点，选择合适的市场营销的方法，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. 了解市场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

#### 市场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<br>软文营销   | 1.1  | 软文的概念    | 1    |
|    |                 | 1.2  | 软文标题制作   | 1    |
|    |                 | 1.3  | 软文正文制作   | 1    |
|    |                 | 1.4  | 软文微信公众号  | 1    |
| 2  | 学习模块二<br>SEO 营销 | 2.1  | 什么是 SEO  | 1    |
|    |                 | 2.2  | SEO 优化技巧 | 1    |
| 3  | 学习模块三           | 3.1  | 什么是问答营销  | 1    |

|   |                |      |             |   |
|---|----------------|------|-------------|---|
|   | 问答营销           | 3.2  | 问答营销操作流程    | 1 |
|   |                | 3.3  | 知乎问答营销推广运营  | 1 |
| 4 | 学习模块四<br>QQ 推广 | 4.1  | QQ 营销简介     | 1 |
|   |                | 4.2  | QQ 账户的完善    | 1 |
|   |                | 4.3  | QQ 空间的设置    | 1 |
|   |                | 4.4  | QQ 精准群的加入   | 1 |
|   |                | 4.5  | QQ 营销方式     | 1 |
| 5 | 学习模块五<br>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    | 1 |
|   |                | 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      | 1 |
| 6 | 学习模块六<br>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     | 1 |
|   |                | 6.4  | 微信公众号营销     | 1 |
|   |                | 6.5  | 小程序运营       | 1 |
| 7 | 学习模块七<br>微博营销  | 7.1  | 微博营销简介      | 1 |
|   |                | 7.2  | 微博注册及发布信息流程 | 1 |
|   |                | 7.3  | 微博营销推广      | 1 |
|   |                | 8.4  | 猫扑社区推广      | 1 |
| 8 | 学习模块十二<br>活动推广 | 12.1 | 什么是活动营销     | 1 |
|   |                | 12.2 | 活动推广类型      | 1 |
|   |                | 12.3 | 活动营销实训      | 1 |
|   |                | 12.4 | 玖玖爱活动推广策划案  | 1 |

|     |                |      |            |    |
|-----|----------------|------|------------|----|
| 9   | 学习模块十四<br>付费推广 | 14.1 | 付费推广简介     | 1  |
|     |                | 14.2 | 百度 SEM     | 1  |
|     |                | 14.3 | 百度网盟       | 1  |
|     |                | 14.4 | 微信/QQ 付费推广 | 1  |
| 总学时 |                |      |            | 40 |

## 二、课程标准内容

| 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<br>2. 软文的几种主要展现形式★<br>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<br>4. 软文的撰写步骤★ | 1. 理解<br>2. 记忆<br>3. 理解<br><br>4. 记忆 | 针对重点和难点的教学建议：<br>1. 教师讲解<br>2. 引用案例<br>思政元素融入说明：<br>1. 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：<br>知识就是力量                                                   |
|    |        | 软文正文制作    | 1. 知道如何制定软文，<br>2. 知道优秀的软文应包含的元素。                                          | 1. 记忆<br>2. 记忆                       |                                                                       |
|    |        | 软文微信公众号   | 1. 知道软文微信公众号写作技巧，●<br>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<br>2. 应用                       | 针对重点和难点的教学建议：<br>1. 教师讲解<br>2. 实操应用                                   |
| 2  | SEO 营销 | 什么是 SEO   | 1. SEO 是什么，<br>2. 工作原理和重要性                                                 | 1. 记忆<br>2. 应用                       | 针对重点和难点的教学建议：<br>1. 教师讲解<br>2. 引用案例<br>思政元素融入说明：<br>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                                |                                                                       |
| 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                                |                                                                       |

|   |       |            |                                                                                         |                                              |                                                       |
|---|-------|------------|-----------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------|-------------------------------------------------------|
|   |       | 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                                        |                                                       |
|   |       | 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                                        |                                                       |
| 4 | QQ 推广 | QQ 营销简介    | 1. 知道什么是 QQ 营销，<br>2. 可以完成 QQ 营销的前期准备，<br>3. 知道 QQ 营销的规则和技巧。                            | 1. 理解<br>2. 应用                               |                                                       |
|   |       | 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：<br>1. 教师演示<br>思政元素融入说明：<br>1. 学无止境      |
|   |       | QQ 空间的设置   | 1. 知道如何通过装扮 QQ。                                                                         | 1. 理解                                        |                                                       |
|   |       | 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，<br>2. 知道如何引导他人入群。                                          | 1. 理解<br>2. 应用                               |                                                       |
|   |       | QQ 营销方式    | 1. QQ 营销有哪些方式。                                                                          | 1. 理解                                        |                                                       |
| 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，<br>2. 知道百度品牌广告，<br>3. 会使用百度推广助手，<br>4. 知道百度搜索推广的基本概念，<br>5. 认识百度推广账户后台。 | 1. 理解<br>2. 理解<br>3. 独立操作●<br>4. 理解<br>5. 认同 | 针对重点和难点的教学建议：<br>1. 教师演示<br>思政元素融入说明：<br>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                                        |                                                       |
|   |       | 百度百科推广营销   | 1. 百度百科和百科营销。                                                                           | 1. 理解                                        |                                                       |

|    |      |          |                                                                 |                                  |                                                       |
|----|------|----------|-----------------------------------------------------------------|----------------------------------|-------------------------------------------------------|
|    |      | 百度经验推广营销 | 1. 知道什么是百度经验，<br>2. 推出百度经验的目的。                                  | 1. 理解<br>2. 理解                   |                                                       |
|    |      | 百度文库推广   | 1. 什么是百度文库，<br>2. 百度文库营销要点，<br>3. 了解百度文库分类，<br>4. 使用百度是常见的几类问题。 | 1. 理解<br>2. 理解<br>3. 理解<br>4. 理解 |                                                       |
|    |      | 百度贴吧营销   | 1. 了解贴吧营销的概念，<br>2. 了解百度贴吧的特点。                                  | 1. 理解<br>2. 理解                   |                                                       |
| 6  | 微信营销 | 什么是微信营销  | 1. 了解微信的商业模式<br>2. 知道微信营销的几个技能，<br>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<br>2. 应用<br>3. 记忆          |                                                       |
|    |      | 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                            |                                                       |
|    |      | 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：<br>1. 教师演示<br>思政元素融入说明：<br>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，<br>2. 知道如何使用微信公众账号进行营销，<br>3. 知道如何推广微信公众号。        | 1. 应用★<br>2. 应用<br>3. 应用         | 针对重点和难点的教学建议：<br>1. 教师演示<br>思政元素融入说明：<br>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                            |                                                       |
| 12 | 活动推广 | 什么是活动营销  | 1. 了解活动营销的概念，<br>2. 知道活动营销的意义和优势。                               | 1. 理解<br>2. 记忆                   |                                                       |

|    |      |            |                                             |                 |                                                                       |
|----|------|------------|---------------------------------------------|-----------------|-----------------------------------------------------------------------|
|    |      | 活动推广类型     | 1. 了解主流的几种活动推广类型。                           | 1. 理解           |                                                                       |
|    |      | 活动营销实训     | 1. 知道活动营销前应准备事项，<br>2. 知道店铺应准备事项以及可运用的营销手段。 | 1. 记忆★<br>2. 应用 | 针对重点和难点的教学建议：<br>1. 教师讲解<br>2. 引用案例<br>思政元素融入说明：<br>1. 时代发展，网络强大，国家强大 |
|    |      | 玖玖爱活动推广策划案 | 1. 分析学习久久爱活动推广策划案。                          | 1. 应用           |                                                                       |
| 13 | 付费推广 | 付费推广简介     | 1. 了解付费推广模式，<br>2. 知道主流的付费推广渠道以及付费推广形式。     | 1. 理解<br>2. 应用  |                                                                       |
|    |      | 百度 SEM     | 1. 了解什么是推广计划，<br>2. 知道什么是推广单元。              | 1. 理解<br>2. 记忆  |                                                                       |
|    |      | 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：<br>1. 教师讲解<br>2. 引用案例<br>思政元素融入说明：<br>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           |                                                                       |

## 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. 具备市场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 |
| O2O 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 |
| 玖玖爱活动推广策划案  | 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

市场营销实务主要采用“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。

按照市场营销的工作要求,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、网站设计和市场营销等角色,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）市场营销实务电子课件

电市场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<br>(60%) | 结果考核 (40%)  |             |             |    | 得分 |
|----|---------------|-------------|-------------|-------------|----|----|
|    |               | 小组讨论<br>10% | 实践能力<br>20% | 理论考核<br>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，是否具有良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<br>50% | 考勤情况<br>20% | 沟通协作<br>10% | 态度效率<br>10% | 其他<br>10% | 合计 |
| 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。

**财经专业部**

**执笔人（签字）： 孟荣艳**

**审核人（签字）： 姜新 张玉霞**

**教学工作委员会意见（签字）：张江 杨忠 刘涛**

**2023 年 5 月 22 日 制定（修订）**