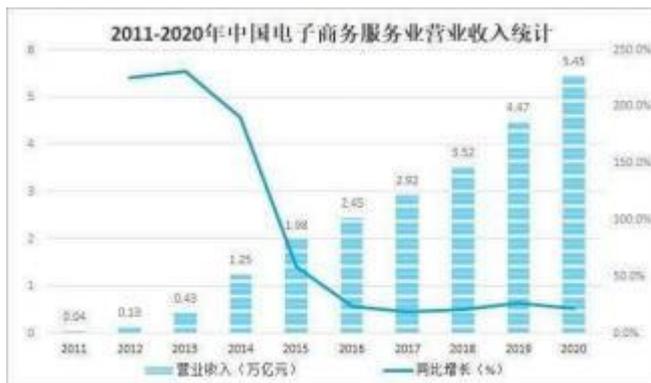


引言:

电子商务迅猛发展，国家重视，政策引领，作为从事电商行业的人，要有异于常人的前瞻性和敏锐的观察力，积极投入到电商洪流中，为县域经济发展做出贡献。



电子商务发展调查数据

作为电子商务学生必须学好电商实训课程，要学会建立网店，要把网店中“摆满”商品，进行网上销售，好的商品会吸引顾客，是成功的基石，是创业的起点.....

《C2C实战教学—网店发布商品》教学方案设计

参赛项目类别	财经商贸类	作品编码	
专业名称	电子商务		
课程名称	《C2C 实战教学》	作品题目	乡村振兴 电商创业 --网店发布商品
课时	2 课时	教学对象	20 电子商务班

一、选题价值

(一) 选题来源

《C2C 实战教学》（消费者与消费者之间的电子商务，如淘宝网）：是厦门UU 联集团提供的仿真教学系统，是电子商务专业的核心实习实训课程，学生上岗就业前必学课程，是理论和实践连接的桥梁，“商品管理”是课程的重要组成部分，通过模拟的实训，增强学生的实践感，有助于学生基本职业素养的养成和职业责任感的建立，“发布商品”是《C2C 实战教学》项目五“商品管理”的一个任务，内容重要、实操性强、对电子商务专业学生意义重大，目的是培养学生开展网上开店的能力，为以后电商创业奠定基础。



评分项	系统评分	教师评分	分项得分	修改建议
项目五：商品管理				
任务一：发布一件商品	1	★★★★★	1	
任务二：批量发布商品	0	☆☆☆☆☆	0	
任务三：下架产品信息	2	★★★★★	2	

(二) 选题价值

1、思政价值

《C2C 实战教学》是一门理论与实操融合的项目课程，是《电商基础》、《物流与电商》和《网络营销》的延伸，又是《网店运营》的基础，通过消费者之间网店的建设不仅提高了实际操作的能力，同时也培养电商职业素养，提高学生的思想政治水平，在电子商务高速发展的今天，更应该提高思想认识，遵守职业道德，诚信做人，做事要严谨认真，态度决定一切，细节决定成败。从事电子商务的人员，应该重视企业长久发展，承担社会责任，学习中厚植学生乡村振兴的“家国情怀”激发学生电商创业的“使命担当”

2、工作价值

随着电子商务的发展，网店运营人才炙手可热，需求量巨大。但是通过前期的企业调研我们发现，多数企业需要的是具有网店运营实战经验的技能型人才，为了让学生掌握网店运营岗位相关技能，为就业做好充分准备，我们运用uu 联c2c 教学系统这一平台，采用项目教学法，学习建立网店，通过实操，完成建店的工作任务，实现仿真的电子商务实操，为以后自主创业奠定坚实的基础。

您好,游客 [注册](#) [站内消息](#)

UU联 C2C实战教学系统

用户名:

电子邮箱:

登录密码:

弱 中 强

确认密码:

[用户服务协议](#)

二、学情分析

教学中，不但要备教材，还要备学生，《电子商务专业课程标准》指出：“学生是学习和发展的主体，每个主体在学习中都存在着个体的差异”所以要了解学生。

学习习惯	大多数学生学习态度端正，上进心强，班风相对较好。
学习情况	已经完成了《电商基础》、《物流与电商》、《网络营销》等专业基础性学科的学习，熟悉电子商务的发展现状，渴望建立网店，希望毕业后能自主创业，学习积极主动。
学习能力	能熟练运用网络平台、各种学习软件、微信、钉钉等各种信息化手段进行自主学习。
困难学生	少数学生学习自主性较差，学习兴趣不浓厚。

三、学习目标

根据课程标准和任务实施的需要，结合学情分析，将学习目标分为思政、能力、知识三个目标，培养学生自主学习、合作探究的能力。

（一）思政目标

1. 培养学生自主探索和解决问题的能力, 提高岗位责任的职业素养
2. 培养学生团结协作、精益求精、爱岗敬业的职业精神
3. 厚植学生乡村振兴“家国情怀”激发学生电商创业“使命担当”
- 3、培养一丝不苟、严谨务实的职业意识和良好的职业道德，提高 7S 管理的执行力

（二）能力目标

1. 能规范、熟练地在网店上发布商品
2. 能够实现能力迁移，为在其他平台发布商品打下基础
3. 具有自我总结，分析优缺点的能力

(三) 知识目标

1. 熟悉发布商品的步骤
2. 掌握商品分类和商品货源的选取
3. 熟悉商品名称的撰写
4. 熟悉商品详情页的填写

四、学习内容

(一) 教学情境描述

在 UU 联 C2C 实战教学系统中，有学生端和教师端，教师端可以控制学生端，在系统进行注册，登录，成为网站的会员，在网站中可以完善自身的资料，可以是消费者或卖家，本系统学习的重点就是进入卖家中心，建立网店，发布商品，进行网上销售，班级成员之间可以进行买卖、付款（虚拟）、发货、收货、评价等一系列仿真的淘宝网店操作，完成所有的内容共八个任务模块，现在正在进行的是第五模块商品管理的任务一发布商品环节。

(二) 教学环节描述

本节采用项目教学法，操作演示法等多种教学方法，引导学生从课前翻转课堂的预复习任务到课堂新知识的自主学习，教师总结答疑，点评等环节完成教学任务，做到教师主导，学生主体，从而完成教学目标。



(三) 教学重难点

根据教学内容，确定了以下重点和难点：

重点	重点内容	商品的分类
	确定理由	商品分类是建立网店必须进行的环节，对网店要经营的商品进行有序的分类，才能成功的发布商品，对商品进行分类，有利于对商品进行管理，有利于消费者分清产品类别。
	突破办法	1. 课前:采用翻转课堂的教学模式，提前微信群布置作业； 自主学习商品分类的钉钉微课；并在教学系统中将商品分类完成。 2. 课中:教师询问是否完成任务；针对个别学生教师答疑解惑；利用多媒体展示每组同学的分类情况；教师点评和学生分组点评 3. 课后:对个别仍有问题的学生单独指导
难点	难点内容	商品的具体发布流程
	确定理由	网店成功的关键与否在于商品，好的商品会吸引消费者进店，商品货源的选择，标题的严谨、图片的美观和商品详情页的描述都是商品发布的关键，更重要的是在货源的选择上要用心，一定是合法的商品，然后在考虑其他因素。
	化解办法	1. 货源的选择：案例教学法发布以往学生不遵守电商秩序，受到淘宝警告的警示图，从而教育学生要遵纪守法。2. 商品标题及详情页：出示两种商品进行对比，由小组讨论哪种商品吸引人，为什么？引出知识点，进行课堂操作演示讲解，完成教学目标，同时为学生布置工作任务。3. 采用任务驱动法，合作探究法等学生完成自主学习，展示评价学习成果，进行综合点评，从而完成学习目标。

五、教学法

为实现学习目标，结合学生学情和学习内容，本课程采用如下教学法：

解决重点 突破难点		
	教法	学法
课前	翻转课堂法	自主学习
课中	案例警示法	理解感悟
	实操演示法	对比总结
	任务驱动法	合作探究
课后	分组讨论法	评价反思

六、学习资源

(一) 硬件资源

名称	图片	功能
电商综合实训室		拥有 60 套电脑，是电商学生实习实训的场所
移动设备		是教师发布任务，学生接受任务，自主学习的重要工具，线上线下载混合式教学的重要载体。

(二) 软件资源

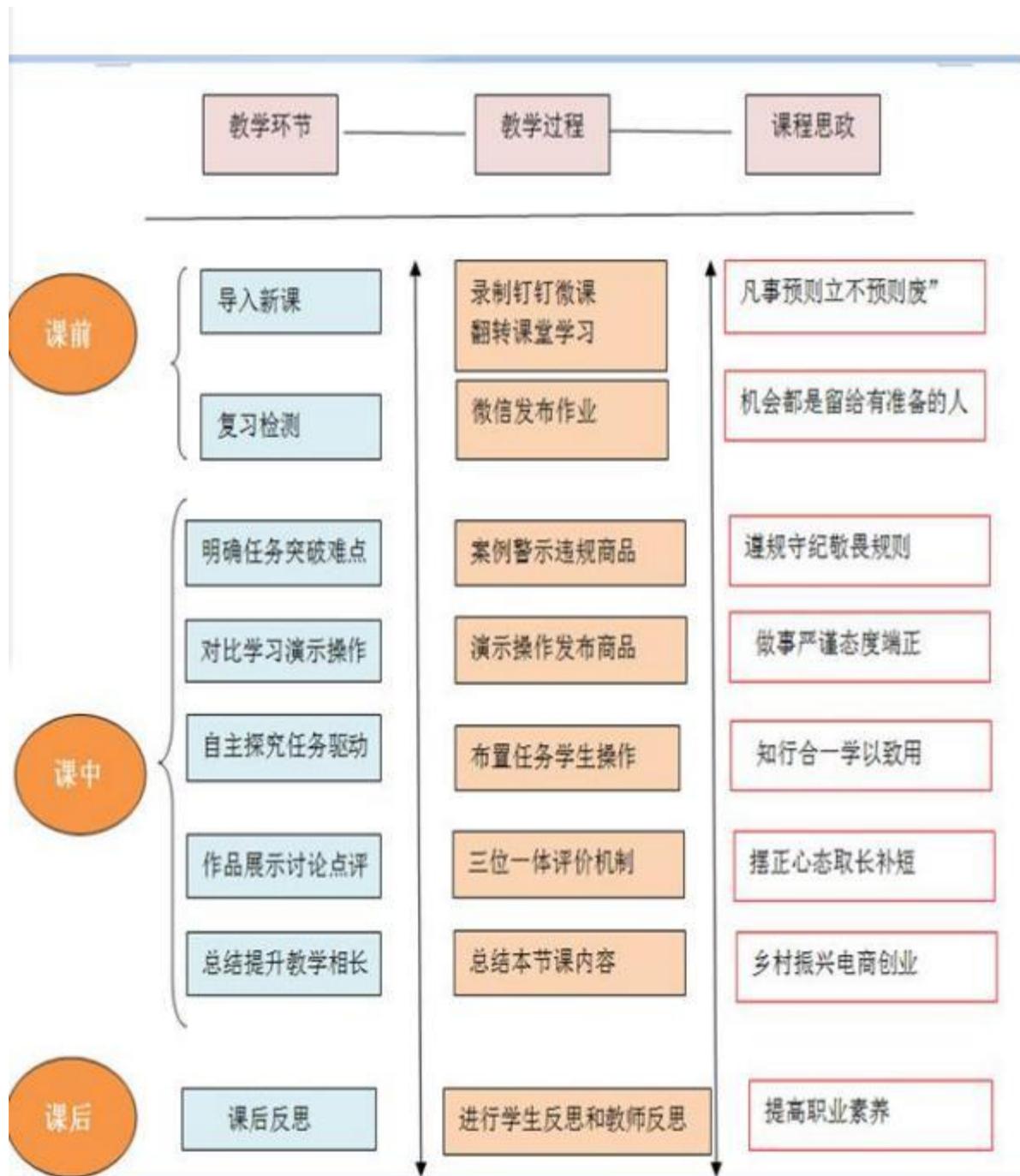
软件教学资源包括课堂软件和信息化软件教学资源，

多种教学资源的运用能使课堂生动化、形象化，从而提升学习效果。

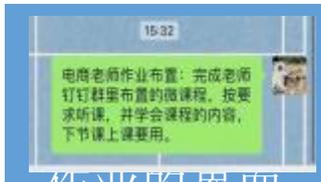
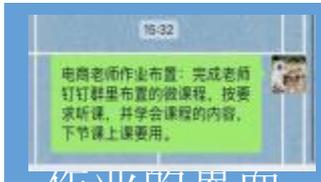
软件资源	图片	功能
钉钉 APP		钉钉微课 布置学习任务
微信		课前交流 课后答疑
极域课堂		是一款功能强大,专业的多媒体教学网络平台软件,能够实现教师机对学生机的广播、监控、屏幕录制、屏幕回放...
教学课件		教师授课用，展示教学内容，直观形象
UU 联 c2c 教学系统		教师教学，学生学习的软件平台，建立网店，发布商品，都在此平台上操作
教学教材		理论知识来源于教材，追根溯源，教材是我们学习的依据
网络资源		搜索信息等资料用

七、教学实施

依据任务驱动法，结合学生的特点、学情，为实现课程目标，完成教学任务，制定了教学过程。



教学流程图

课前学习				
教学	学生活动	教师活动	教学手	教学
课 前 准 备	1. 在微信群里接收教师布置的作业  2. 进入 uu 联教学系统网址 http://hbytzj-c2c.uulian.com.cn/ 登录自己的账户 3. 根据钉钉微课的学习，在账户里完成商品分类的操作  4. 钉钉微信群里交流	1. 提前录制“商品分类”钉钉微课，明确学习任务  2. 通过微信发布预习作业  3. 在线跟踪学生学习进度并在线辅导、互动交流，整理学生预习问题，教师在线解答	1. 钉钉教学平台上录制微课 2. 视频、微课采用翻转课堂将重知识进行渗透 3. 微信、下发通知，互动交流	翻转课堂法 任务驱动法
	设计意图	1. 思政教育——教育他们“凡事预则立不预则废”任何事情都是要提前准备，才能更好的进入角色，成功和机会总是留给有准备的人。 2. 备学生——因材施教 学生之间差异较大，对知识的理解程度不同，提前布置微课作业，调动学生的积极心，学习主动性，基本能达到上课前同学们掌握的知识同步。 3. 备教材——衔接新课 课前的交流互动，调动学生的学习热情和对知识讲解的探索能力，课前的知识整理，有助于学生对新知识的衔接保证课程的顺利开展，完成课前目标。		

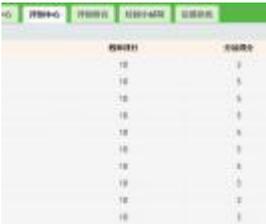
课中学习

教学	学生活动	教师活动	教学手	教学
预习 检测 导入 新课 (10 分钟)	1. 分组坐好，整理仪容仪表，摆放学习用具，打开电脑，检查网络 	1. 组织学生 7S 整理，打开极域课堂端，打开多媒体 2. 进入uu 联教学系统网址 教师端与学生同步 3. 检测学生预习情况 (1) 提问 (2) 直接进入学生后台查看 (3) 总结评价	1. 检测学生预习情况 2. 多媒体 PPT 教学集中学生的注意力 3. 项目教学，任务驱动	任务驱动法、分组教学法
	2. 进入 uu 联教学系统网址 http://hbvtzj-c2c.uulian.com.cn/ 登录自己的账户 3. 根据教师要求打开课前预习完成的钉钉作业，等待抽测检查 	4. 通过学生做好的“商品的分类”导入项目五商品管理之任务一：发布商品 		
	设计意图	学习商品发布的必要性——解决为什么学 1. 思政教育——融入 7S 管理意识，工作态度积极上进，分组学习要有责任感和团队合作意识。 2. 导入新知——仿真的实训环境使学生很快进入工作状态，多媒体，uu 联教学系统等教学手段激发学生学习热情，明确本节课的任务，网店的建设重要的环节就是要发布商品，进入自己的店铺熟知发布商品的流程，然后按照流程顺序准备开始自己的工作。		

<p>明确任务突破难点 (15分钟)</p>	<p>1. 分组明确工作任务——发布商品</p> <p>2. 找出发布商品的步骤</p>  <p>任务 1) 选择商品分类 任务2) 上传商品图片 任务3) 撰写商品标题 任务4) 撰写商品详情</p> <p>3. 分步骤操作，完成前 2 个任务</p> 	<p>1. 明确工作任务—— 发布商品</p>  <p>2. 引导学生找出发布商品的步骤，提问，总结</p> <p>3. 教师演示操作前 2 步任务</p> <p>商品发布中商品货源的选取是本节课的难点，讲解网店发布商品的规则，并讲述了张晋安同学未按要求发布商品收到的淘宝网的警告示例。并要求发布的商品要符合淘宝规则，严禁发布违规商品。</p> 	<p>1. 教师引导学生讨论，找出问题答案</p> <p>2. 教师总结将任务细分</p> <p>3. 案例警示法解决教学难点</p>	<p>问题引导法、讨论法案例警示法</p>
<p>设计意图</p>	<p>学习按步骤发布商品—— 明确正在学什么 (前 2 个任务)</p> <p>1. 思政教育——教育同学们无论是在学习、生活还是工作中都要做遵规守纪的好公民，敬畏规则，健康成长。</p> <p>2. 学习前 2 个任务——优秀商品的选取是网店创业的根本，要遵守淘宝规则，通过讲授，案例警示等教学方法，突破了难点，完成教学目标。</p>			

<p>对比学习演示操作 (15 分钟)</p>	<p>1. 认真观看教师演示操作</p> <p>2. 对比两个产品后回答教师提问</p>  <p>商品有名称和无名称的区别及感受，从而认识到商品标题关键字的重要性，</p> <p>3. 看完演示，听完讲解，说一说自己产品的名称怎么起，理由是什么</p> 	<p>1. 以有机红糖为例教师演示操作发布商品图片</p>  <p>2. 演示撰写商品标题</p> <p>出示两个淘宝网产品进行对比，指出如果是消费者会关注哪个商品？</p> <p>3. 边演示边讲解关键字的知识点</p> <p>3.2.2关键字的组合</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 区域关键字 + 属性关键字 ● 品牌关键字 + 属性关键字 ● 评价关键字 + 属性关键字 ● 品牌关键字 + 评价关键字 + 属性关键字 ● 评价关键字 + 促销关键字 + 属性关键字 <p>2关键字的组合</p>  <p>4. 演示其他详情的撰写并提出要求</p> 	<p>1. 演示操作法，直观效果好</p> <p>2. 多媒体提供学生展示的平台</p>	<p>对比学习法、任务驱动法</p>
<p>设计意图</p>	<p>继续学习一步步发布商品——继续明确正在学什么（后 2 个任务）</p> <p>1. 思政教育——教育学生做事要严谨认真，态度决定一切，细节决定成败。</p> <p>2. 学习后 2 个任务——采用演示教学法形象直观，学生更容易理解，完成教学目标；培养学生的自学能力，促进学生积极学习，增强集体责任感；学生讲解强化记忆，突出重要知识，锻炼学生的语言表达能力。</p>			

<p>自主探究任务驱动 (20分钟)</p>	<p>1. 进入自己网店发布商品 2. 商品发布中图片的选择可根据教师发布的资源包解压缩后使用，也可以根据自己意愿发布自己提前准备好的商品图片 3. 商品发布完毕，可在系统内查看，也可组内互相查看，互相比较 4. 做完的任务，系统会给出评价是否完成</p>  <p>5. 小组合作探究完成商品的发布，进入展示环节</p> 	<p>1. 强调进入学生体验环节，发布教学资源包，发布任务书</p>  <p>2. 各组同学独立完成发布商品的任務， 3. 鼓励各组合作探究完成，巡回指导学生完成任务情况，</p>  <p>4. 教师端查看后台学生完成情况，收集完成较好同学的作品</p> 	<p>1. 发布任务书，有文字的教程和要求，能更好的帮助同学们完成任务， 2. 多媒体形象直观 3. 联教学系统自动检测学生的反映能力和知识掌握情况</p>	<p>自主学习法、合作探究法、任务驱动法</p>
<p>设计意图</p>	<p>学以致用——发布商品，巩固所学任务</p> <p>1. 思政教育——让学生懂得，“眼见百遍，不如手做一遍”实践是检验真理的唯一标准，工作就要“知行合一”。</p> <p>2. 自主探究——采用任务驱动法，学生亲自实践，自主的完成工作任务，锻炼同学们的动手能力，理论实践结合完成学习目标。</p>			

<p>作品展示讨论点评 (20分钟)</p>	<p>1. 各组展示汇报组内评价出作品较好的，提交教师</p>  <p>2. 系统对作品评价</p>  <p>3. 接受组间评价</p> <p>4. 接受教师评价</p>  <p>5. 感悟总结，完成学习目标</p>	<p>1. 教学系统后台从各组组内选出的较好的作品，进行展示</p>  <p>2. 指导各组同学组间互评</p>  <p>3. 对学生作品评价总结</p> <p>4. 指导学生说学习的感悟</p>	<p>实行三位一体的学生评价机制</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 学生互评 2. 系统评价 3. 教师点评 <p>分组教学法</p>	<p>合作探究 反思评价</p>
	<p>设计意图</p>	<p>作品展示——检测学习效果</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 思政教育——教导学生 善于发现别人的优点，取其精华去其糟粕，多向优秀的同学学习，提高自己。这一过程中，有些同学做的不太好，可能不愿意展示，鼓励他们要有良好的心态，再接再厉，培养他们积极乐观的学习态度。 2. 评价提升——实行三位一体的评价机制，培养学生正确的评价和反思能力，在学习和反思中提升自己；评价贯穿整个教学过程，进行多方面考核，促进学生职业能力素养的养成，培养良好的职业习惯。 		

<p>总结提升教学相长 (10分钟)</p>	<p>1. 总结自己在课堂的进步表现和不足之处，并提出改进措施</p> <p>2. 对不理解的知识进行提问</p> <p>3. 按照 7S 要求整理实训室</p>	<p>1. 总结本节课学生学习情况</p>   <p>2. 回答学生提问</p> <p>3. 完成三位一体的教学目标</p> <p>思想层面指导学生提高职业素养，在电商方面具有时代前瞻性，国家倡导大力发展电子商务，在有利的政策环境下，我们可以发展农村电商，发展跨境电商，进行网店运营，直播运营，为即将毕业的同学们指明了创业方向。</p> <p>4. 要求课后按照 7S 要求整理实训室</p>	<p>总结评价</p>	<p>总结归纳法、评价学习法</p>
<p>设计意图</p>	<p>归纳总结——提升学习效果</p> <p>1. 思政教育——无论做什么工作，都要踏踏实实从点滴做起，精益求精，没有天上掉馅饼的好事，幸福都是奋斗出来的；农村电商发展空间无限“乡村振兴，电商创业”为即将毕业的学生指明创业方向</p> <p>2. 教学相长——总结提升，提升老师也提升学生，通过对知识的教与学的过程，学生了解自己学习状况，教师也不断提升自己。为以后的工作积累经验。</p>			

课后反思		
教学	学生反思	教师反思
课后反思	1. 反思本节课学习中的优点和不足 2. 填写课后教学反思调查表 3. 通过微信提交作业	1. 反思教学中学生出现的问题及解决方法  2. 反思教学中教师应该注意的问题 
	设计意图	1. 提升学生职业素养，提高教师工作质量 2. 学生不仅学习了知识，也从课堂提高了综合素质， 3. 反思能让人提升，总结经验，找出不足，查漏补缺，为后面的学习和工作指明方向，反思是让自己变得更优秀的一种习惯。

八、学业评价

本次评价由过程性评价和结果性评价三部分组成，包括学生互评，系统评价和教师评价三位一体的评价机制。



过程性评价：组内、组间互评、教师评价都以学习目标为导向，评价学生在完成任务的过程中的表现，给予鼓励和肯定。

结果性评价：评价学生完成本次任务所学知识和技能的掌握情况，通过学生发布商品的完成情况来确定

类别	评价方法	评价图片	评价描述
过程性评价	学生互评		通过 uu 联教学系统可以对同学的作品情况进行点赞评价。
结果性评价	系统评价		系统自带评价机制，对学生做完的作品进行评分
	教师评价		进入教师后台，可以对学生作品进行评分，建议在系统内操作即可，直观高效。

附学习情况反馈调查表：

学习情况反馈调查表				
知识掌握程度	优秀	良好	一般	差
商品的分类				
标题的撰写				
图片的上传				
详情页的描述				

注：在相应的程度栏打“V”

《C2C 实战教学》课程方案

第一部分 课程概述

一、性质与作用

《C2C 实战教学》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 实战教学课程可以使使学生，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 实战教学》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 实战教学》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 实战教学》课程标准。

第二部分 课程目标

一、课程总体目标

通过 C2C 实战学习，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；

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 实战教学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 实战教学课程的学习时间为 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实战教学情境划分及时分配

序号	工作模块	工作人物		建议学时
1	学习模块一 淘宝店铺开设	1.1	淘宝店铺开设	2
		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	3
		2.2	商品摆放	3
		2.3	背景选择	3
		2.4	拍摄过程	3
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	3
		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	3
		4.4	产品详情页装修	3
		4.5	无线端店铺首页装修	3
		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	2
		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
		8.1	秒杀活动	2

8	学习模块八 店内商品营销	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	2
		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	2
总学时				144

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. 记忆	
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	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. 拥有创新能力
		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	
		背景选择	1. 使用小道具辅助拍摄，能够选择合适的背景。	1. 应用	
		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	
3	淘宝图片	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	针对重点和难点的教学建议： 1. 教师演示讲解， 2. 学生实际操作
		Photoshop处理宝贝图片	1. 主图实操技术。	1. 掌握	
		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. 理解	
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	
		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	

		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	
		自定义菜单	1. 知道并能熟练运用自定义菜单		
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. 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	
		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	
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	
		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	
		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。	1. 理解 2. 应用	
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	
		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	
8	店内商品	秒杀活动	1. 什么是秒杀，以及怎样才能把秒杀做好。	1. 记忆	
		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	
		收藏送红包	1. 什么是收藏送红包，会设置店铺红包。	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	
		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 2. 独立操作	
		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	
		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	
9	店铺活动	店铺活动的目的	1. 店铺活动的目的	1. 理解	
		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	
		店铺活动策划的注意事项	1. 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	
		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	

		店铺活动策划方案(下)	1. 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	
10	淘 宝 站 内	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	
		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	
		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	
11	站 内 引 流	淘宝论坛	1. 淘宝论坛功能及作用	1. 理解	
		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	
		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. 理解	
		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	
		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	
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	
		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	
		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	
		QQ 推广	1. 什么是 QQ 推广，QQ 营销有哪些方式。	1. 记忆	
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	
		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	
14	淘宝特色市场	时尚爆料王	1 学会如何入住腔调。	1. 应用	
		品质生活家	1 学会如何入住淘宝生活家。	1. 理解	
		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	
		淘宝达人	1 什么是淘宝达人。	1. 理解	
		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	

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。为了到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 实战教学实践学习教材

典型的 C2C 实战教学实践学习教材，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，详细描述店铺的申請、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 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。