

# 2025 级网络营销与直播电商专业人才培养方案

## 一、专业名称及代码

专业名称：网络营销与直播电商

专业代码：530704

## 二、入学要求

中等职业学校毕业、普通高级中学毕业生或具备同等学力

## 三、修业年限

三年

## 四、职业面向

表 4-1 网络营销与直播电商专业职业面向

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业(代 码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位(群)或技 术领域	职业类证书
财经商贸大类 (53)	电子商务类 (5307)	互联网和相关服务(64) 商务服务业(72) 批发业(51) 零售业(52)	互联网营销师 (4-01-06-02) 全媒体运营师 (4-13-01-05) 市场营销专业人员(2-0607-02) 品牌专业人员 (2-06-07-04)	渠道销售主管、 直播销售员、 商品选品主管、 直播运营主管、 新媒体运营主管、 内容策划主管、 渠道推广主管、 网络广告主管、 市场策划主管等	直播电商、 数字营销师、 网络直播运营、 互联网营销师、 新媒体营销师等

## 五、培养目标

本专业培养能够践行社会主义核心价值观，传承技能文明、德智体美劳全面发展，具有一定的科学文化水平、良好的人文素养、科学素养、数字素养、职业道德、创新意识，爱岗敬业的职业精神和精益求精的工匠精神，较强的就业创业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，具备职业综合素质和行动能力，面向批发、零售业、互联网和相关服务、商务服务业的互联网营销师、全媒体运营师、市场营销专业人员、品牌专业人员职业，能够从事渠道拓展运营维护、市场策划、产品策划、广告投放、直播策划执行、粉丝引导转化、内容策

划推广、新媒体运营、数据分析、客户开发与管理等工作的高技能人才。

## 六、培养规格

本专业学生应在系统学习本专业知识和完成有关实习实训基础上，全面提升知识、能力、素质，掌握并实际运用岗位群需要的专业核心技术技能，实现德智体美劳全面发展，总体上须达到以下要求：

1. 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感；

2. 掌握与本专业对应职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握环境保护、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解相关行业文化，具有爱岗敬业的职业精神、遵守职业道德准则和行为规范，具备社会责任感 and 担当精神；

3. 掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的外语、信息技术等文化基础知识，具有良好的人文素养与科学素养，具备职业生涯规划能力；

4. 具有良好的语言表达能力、文字表达能力、沟通合作能力，具有较强的集体意识和团队合作意识，学习 1 门外语并结合本专业加以运用；

5. 掌握市场营销学、零售基础、电子商务基础、商品拍摄素材与素材编辑、商务数据分析与应用、财税基础、选品与采购等方面的专业基础理论知识；

6. 具有渠道开拓与运维的能力，能够完成销售渠道拓展、渠道运营策划、渠道绩效管理、销售渠道维护、渠道评估与改进等工作；

7. 具有直播营销的能力，能够完成选品分析、直播策划、产品讲解、直播脚本设计、主播人设搭建、粉丝引导转化、直播复盘等工作；

8. 具有内容策划与编辑和市场策划的能力，能够完成市场调研、内容编辑制作推广、效果监测与评估等工作；能够完成行业定位分析、产品渠道、销售策略、营销活动等的策划与评估分析等工作；

9. 具有直播和新媒体运营的能力，能够完成直播间运营策划、引流、成本控制、过程监测与调整、直播风险把控等工作；能够进行新媒体市场调研、运营策划、推广平台、社群运营、活动策划、运营效果监测等工作；

10. 具有客户服务与管理能力，能够完成客户服务标准制定、客户调研与数据获取、客户关系维护与管理、突发危机事件处理、客户服务绩效管理、客户开

发与转化、服务机构合作等工作；

11. 具有网络推广能力，能够完成广告投放、人群画像分析、渠道选择、结果分析、数据跟踪、推广预算等工作；

12. 掌握信息技术基础知识，具有适应本行业数字化和智能化发展需求的数字技能；

13. 具有探究学习，终身学习和可持续发展的能力，具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力；

14. 掌握身体运动的基本知识和至少 1 项体育运动技能，达到国家大学生体质健康测试合格标准，养成良好的运动习惯，卫生习惯和行为习惯，具备一定的心理调适能力；

15. 掌握必备的美育知识，具有一定的文化修养、审美能力，形成至少 1 项艺术特长或爱好；

16. 树立正确的劳动观、尊重劳动、热爱劳动，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养，弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神、弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代风尚。

## **七、课程设置及学时安排**

### **（一）课程设置**

主要包括公共基础课程和专业课程。

#### **1. 公共基础课程**

包括公共基础必修课程和公共基础选修课程。

##### **（1）公共基础必修课程**

主要包括：思想道德与法治、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、习近平新时代中国特色社会主义思想概论、形势与政策、体育、军事理论、军事技能训练、心理健康教育、国家安全教育、大学生安全教育、英语、信息技术、人工智能、劳动通论、劳动教育实践、就业与创业指导、党史国史、中华优秀传统文化、大学生职业生涯规划、公共艺术教育、职业素养养成训练。

##### **（2）公共基础选修课程**

主要包括：国学智慧、突发事件及自救互救、现场生命急救知识与技能、情商与智慧人生、有效沟通技巧。

表 7-1 公共基础课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	教学目标	主要教学内容	教学要求
1	思想道德与法治	培养学生的科学人文素养、批判精神和创新精神；培养学生严谨、求实的工作态度和学习的态度；培养学生廉洁自律、爱岗敬业的职业操守；掌握马克思主义人生观、价值观理论，自觉践行社会主义核心价值观；掌握社会主义道德核心与原则，在投身崇德向善的实践中不断提高道德品质；掌握我国社会主义宪法和有关法律的基本精神和主要规定；通过探究式学习，引导学生探究现实生活中的道德和法律问题，明辨是非善恶；通过研究性学习，引导学生掌握处理问题的科学方法；通过课程实践，引导学生形成正确的职业观念，提高自身的思想道德素质和法治素养。	①系统了解、认识、掌握正确的人生观以及辩证地对待人生矛盾； ②理想信念的内涵及重要性； ③爱国主义及其时代内涵，弘扬和践行中国精神； ④社会主义核心价值观的基本内容及其践行； ⑤社会主义道德的核心和原则； ⑥社会主义法律的本质特征、运行、体系，建设社会主义法治体系的重大意义、主要内容，法治思维及其内涵。	①以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导、以社会主义核心价值观为主线，引导学生理解新时代内涵与历史使命； ②进行道德观教育，强调公民道德准则的实践路径； ③实施法治观教育，注重依法行使权利与履行义务。
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	通过本课程的学习，帮助大学生深刻领会毛泽东思想和中国特色社会主义思想的真理力量和实践伟力，增进政治认同、思想认同、理论认同、情感认同，坚定对马克思主义的信仰、对中国特色社会主义的信念，自觉做中国特色社会主义思想的坚定信仰者和忠实实践者；通过学习，帮助大学生深刻领会党在把马克思主义中国化时代化的进程中形成的这些理论成果的深刻内涵和精神实质；完整把握基	①马克思主义中国化时代化理论成果的形成过程、主要内容、精神实质、历史地位和指导意义； ②中国共产党不断推进马克思主义基本原理同中国具体实际相结合、同中华优秀传统文化相结合的历史进程和基本经验。	①系统了解、认识、掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观各自形成的社会历史条件、形成发展过程、主要内容和历史地位； ②理解和领会党和国家制定的各项方针政策、理论依据及意义，能够辨析各种错误思潮和理论，增强对马克思主义和中国特色社会主义的理想信念，自觉投身于中国特色社会主义伟大实践。

		本原理、基本观点和基本知识，并把马克思主义中国化时代化的这些理论成果作为一个一脉相承又与时俱进的统一整体来把握；树立历史观点、国情意识和问题意识，具备运用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题的能力。		
3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	通过本课程的学习，帮助大学生深刻领会习近平新时代中国特色社会主义思想的真理力量和实践伟力，增进政治认同、思想认同、理论认同、情感认同，坚定对马克思主义的信仰、对中国特色社会主义的信念、对实现中华民族伟大复兴中国梦的信心，自觉做习近平新时代中国特色社会主义思想的坚定信仰者和忠实实践者；系统掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容和科学体系，把握这一思想的世界观、方法论和贯穿其中的立场观点方法，深刻领悟蕴含其中的道理学理哲理，培养理论思维、增进思想智慧；灵活运用本课程的知识分析和解决现实问题，提高实践能力和创新思维，增强社会责任感和历史使命感，切实做到学思用贯通、知信行统一，成为有理想、敢担当、能吃苦、肯奋斗的新时代人才。	<p>①习近平新时代中国特色社会主义思想的核心要义、精神实质、丰富内涵、实践要求，包括“十个明确”“十四个坚持”“十三个方面成就”“六个必须坚持”等内容体系；</p> <p>②了解这一思想创立发展的基本脉络、主要内容及其完整的科学体系。</p>	<p>①原汁原味学。本课程以习近平总书记提出的最新思想理念、讲话、报告等为主要学习内容，需要立足党的二十大报告和党的二十届历次全会精神、习近平总书记“七一”重要讲话、《中共中央关于党的百年奋斗重大成就和历史经验的决议》以及《习近平新时代中国特色社会主义思想学习纲要》等内容开展有针对性、实效性、感染力的学习；</p> <p>②立足时代学。本课程的学习需要处理好中国“大时代”和自身“小时代”之间的关系。既要立足“大时代”，又要结合自身“小时代”充分发挥自身所处的时代红利，创造最大的时代价值；</p> <p>③联系实际学。本课程的学习需要联系当前现状、结合生活实际。要在知行合一中增强本领，在新时代中有大作为。</p>
4	形势与政策	引导学生正确认识世界和中国发展大势，正确认识中国特色和国际比较，正确认识时代责任和历史使命，正确认识远大抱负和	<p>①党的基本理论、基本路线、基本纲领和基本经验教育；</p> <p>②推进对我国改革开放和社会主义现代化建设</p>	<p>①必须深刻理解习近平新时代中国特色社会主义思想；</p> <p>②必须认真研读、领会教材内容和教育部下发</p>

		<p>脚踏实地，勇做担当民族复兴大任的时代新人；掌握每学期“形势与政策”课的教学要点，认识当前和今后一个时期的国内外形势，理解党和国家最新出台的方针政策，熟悉和了解马克思主义的立场、观点和方法，掌握政治、经济、文化、历史以及社会等多领域的知识和信息，开拓视野，结合各自专业特点构建科学合理的知识结构；提升理论联系实际能力，能运用理论分析国内外形势以及党和国家的大政方针；增强理解能力，能理清社会形势，正确领会党的路线方针政策精神，逐步形成敏锐的洞察力和深刻的理解力，尤其是加强对国内外重大事件、敏感问题、社会热点难点、疑点问题的思考，提升理性思维能力和社会适应能力。</p>	<p>的形势、任务和发展成就的教育；进行党和国家重大方针政策、重大活动和重大改革措施的教育； ③当前国际形势与国际关系的状况、发展趋势和我国的对外政策，世界重大事件及党和政府的原则立场教育。</p>	<p>的教学要点； ③必须适应形势发展变化要求，紧扣社会热点、难点开展教学。不断提高课程针对性、实效性，体现教学要点要求； ④培养学生的批判性思维和解决问题的能力，能够以科学的态度和方法分析国内外形势。</p>
5	军事理论	<p>增强爱国主义、集体主义精神，树立牢固的国家主权、安全和发展利益至上的观念；培养高度的国防意识和忧患意识，自觉履行国防义务，主动参与国防教育相关活动；锤炼吃苦耐劳、坚韧不拔的意志品质，养成纪律严明、令行禁止的作风素养；塑造正确的战争观、和平观，形成热爱和平、捍卫和平的价值取向；掌握中国国防的基本概念、国防政策、国防法规以及国防建设的主要成就；理解军事思想的发展脉络，熟悉我国现代军事思想的核心内容与</p>	<p>①中国国防； ②军事思想； ③国际战略环境； ④信息化战争； ⑤军事高技术； ⑥共同条令与军事技能基础。</p>	<p>①保障教学资源投入，配备符合课程需求的教材、多媒体课件、军事案例库等，有条件的院校可搭建军事技能实训场地； ②理论教学与实践教学相结合，除课堂理论讲授外，可组织队列训练、战场救护演练、国防知识竞赛等实践活动； ③结合办学特色，融入与专业相关的国防应用内容。</p>

		<p>战略方针；了解国际战略格局的演变趋势、周边环境的基本态势及面临的机遇与挑战；知晓信息化战争的基本特征、发展趋势以及高技术军事领域的应用原理；能够运用国防与军事相关知识，分析当前国际安全热点问题和我国周边安全局势；具备辨别各类军事信息真伪的能力，能理性看待国内外军事动态与舆论导向；掌握基本的军事技能相关理论要点，能将国防教育知识与日常应急避险、国防动员等实践场景结合；学会从军事战略视角思考国家发展与安全的关系，提升综合分析和战略思维能力。</p>		
6	军事技能训练	<p>锤炼吃苦耐劳、坚韧不拔的意志品质，培养令行禁止、严守纪律的优良作风；增强集体荣誉感和团队协作意识，提升服从命令、团结互助的协作素养；强化国防观念和国家安全意识，自觉将军事训练要求转化为日常行为习惯；塑造严谨认真、责任担当的行事态度，提高应对突发情况的心理素质；掌握中国人民解放军三大共同条令（内务条令、纪律条令、队列条令）的核心内容与基本要求；了解队列动作的规范要领、轻武器射击的基本原理与安全操作规程；知晓战术基础动作、战场救护（止血、包扎、固定、搬运）的基本知识与操作原则；熟悉三防（防核、防化学、防生物武器）、</p>	<p>①队列训练； ②轻武器射击训练； ③战术基础训练； ④战场救护训练； ⑤三防与应急避险训练； ⑥综合训练与考核。</p>	<p>①保障训练场地、器材（如队列训练用标志杆、射击模拟器材、救护包扎教具等）的配备与维护，满足训练基本需求； ②合理安排训练时间与科目衔接，理论讲解与实操训练比例适当，先分解动作训练再进行连贯合练，提升训练效率； ③结合学校实际与学生特点，增设与专业相关的拓展训练内容，增强训练的针对性； ④建立训练督导机制，定期检查训练进度与质量，及时纠正不规范的训练方法，确保训练效果达到大纲要求。</p>

		消防、应急避险等相关技能的理论要点;能够规范完成单个军人队列动作(立正、稍息、跨立、停止间转法、齐步走等)及集体队列协同动作;具备轻武器实弹射击的基础操作能力,严格遵守射击场安全规则,完成基础射击动作;熟练运用战场救护的基础方法,在模拟场景下开展止血、包扎等应急处置操作;能够掌握基本的战术动作和应急避险技能,在模拟情境微应急微应急处置能力。		
7	体育	激发学生的爱国热情;培养学生勇敢顽强的意志品质和团结协作的精神;树立和谐相处、公平竞争的规则意识;树立守时、守纪、诚实守信的价值观;了解运动项目参与的基本理论知识和发展概况;掌握基本的运动技能;了解运动项目的基本规则和裁判法;学会 1-2 项体育项目的基本技术和简单战术;学会运用体育理论知识与运动技能进行安全、科学的身体锻炼;能制定可行的个人锻炼计划。	①理论部分:融入实践教学,涵盖科学锻炼、营养、损伤预防及职业病体育疗法等知识; ②实践部分 基础体能:发展心肺功能、力量、耐力等基本素质; 必修项目:广播体操、太极拳、八段锦; 选修项目:开设篮球、排球、足球、乒乓球、羽毛球、网球、武术、定向越野、健美操、飞盘等项目。	①内容基础性与实用性相结合; ②教学方法多样化与个性化相结合; ③将安全教育放在首位。
8	心理健康教育	树立正确“三观”意识,牢固树立专业和终身职业思想,培养健全人格和积极向上的人生态度;了解心理健康有关理论,明确心理健康教育目的及意义,了解个体心理发展特征及异常表现,掌握自我调适的基本知识;具备自我探索能力、心理调适能力及心理发展能力、心理状态评估能力、自我管理	①了解心理健康的基础知识:大学生心理健康导论,大学生心理咨询,大学生心理困惑及异常心理; ②了解自我,发展自我:大学生的自我意识与培养,大学生人格发展与心理健康; ③提高自我心理调适能力:大学期间生涯规划及能力发展,大学生学习心	①采用理论与体验相结合、讲授与训练一体化的教学模式; ②综合运用课堂讲授、案例分析、小组讨论、角色扮演、心理测验、团体训练、情景模拟、心理情景剧等多种方法; ③注重采用心理测评工具、音像资料及国家级精品在线课程等数字化



		能力等。	理,大学生情绪管理,大学生人际交往,大学生恋爱心理及性心理,大学生压力管理与挫折应对,大学生生命教育与心理危机应对; ④实践教学。	教学资源。
9	国家安全教育	培养学生的国家安全意识与法治观念,树立“国家安全无小事,人人都是责任人”的责任认知;了解总体国家安全观的核心内涵与涵盖领域;熟悉我国国家安全相关法律法规;能准确识别日常生活、学习及实习场景中的国家安全隐患;运用所学知识分析国家安全事件的影响与应对措施。	①总体国家安全观概论:国家安全的概念与演变,总体国家安全观的系统阐述等; ②重点领域国家安全(一)传统安全; ③重点领域国家安全(二)非传统安全(与高职工生关联密切领域); ④国家安全法律体系与公民责任; ⑤风险防范与实战演练。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理; ②组织参观国家安全教育基地、网络安全科技馆等;邀请相关领域专家、一线工作者举办讲座。
10	大学生安全教育	培养学生安全意识、责任担当、心理抗压等素养;掌握校园生活安全核心知识;理解公共安全与网络安全要点;熟悉实习实践与职业安全知识以及职场常见安全事故等;具备安全风险识别与预防能力;具备应急处置与自救互救能力;具备安全知识应用与传播能力。	①总体国家安全观教育:国家安全的内涵,大学生在维护国家安全中的责任与义务; ②人身与财产安全:人身安全,财产安全; ③消防安全:学习消防法律法规,认识消防设施; ④交通安全:学习交通法规; ⑤网络与信息安全:保护个人隐私,认识网络谣言、网络暴力、信息窃取的危害,理解并遵守知识产权相关法律法规; ⑥心理健康与社交安全:学习压力管理、情绪调节,建立健康的人际关系; ⑦实验室与实习实践安全; ⑧法律法规与校纪校规。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理; ②通过举办系列安全文化活动营造“人人讲安全、事事为安全”的校园文化氛围。
11	英语	了解不同文化背景下的沟通方式和礼仪,具备跨文化沟通能力,以便更好地	①语言基础模块:聚焦词汇、语法、句型等核心知识,强化听、说、读、写、	①融入中华优秀传统文化与爱国、诚信、敬业等思政案例,以“基础词汇+

		与不同国家和文化背景的人进行交流；帮助学生树立正确的三观，深化爱党、爱国、爱人民、爱集体的家国情怀；掌握一定的英语基础知识和专业词汇，了解英语国家的基本文化知识；提高听、说、读、写、译的能力，能够在日常和涉外业务活动中进行有效的交流。	<p>译五项基本技能训练，覆盖日常对话、职场交际等场景化内容；</p> <p>②跨文化与思政模块：解读中西方文化差异，引入中国传统文化、当代社会发展成就等主题素材，指导学生用英语表达中国文化内涵与国家发展成果；</p> <p>③实践应用模块：设置英语演讲、小组辩论、职场模拟沟通等任务，结合线上语言学习平台，开展沉浸式语言应用训练。</p>	<p>基础语法”为核心，创设“听说读写”场景化内容，适配三维目标；</p> <p>②教学中注重语言实践与能力拓展，运用情境模拟法，案例教学法，任务驱动法，发现式教学法，问题教学法，引导学生自主学习，合作探究式学习；</p> <p>③引导学生积极完成线上线下语言训练任务，通过形成性考核（课堂表现、实践作业）与终结性考核（笔试、口语测试）综合评估学习效果。</p>
12	信息技术	培养学生具有信息意识、计算思维、数字化创新与发展、信息社会责任；理解信息技术基本原理和信息技术；使用计算机获取信息、加工信息、传播信息和应用信息的能力。	<p>①基础模块：文档处理高级应用，电子表格数据分析，演示文稿专业设计，信息检索与网络应用，信息系统与社会责任；</p> <p>②职业模块：与专业结合，教授相关知识。</p>	<p>①采用行动导向的教学模式：项目化教学，案例教学法，任务驱动法，线上线下混合式教学，模拟仿真教学；</p> <p>②评价聚焦学生利用信息技术完成职业典型任务的能力。</p>
13	人工智能	培养利用人工智能提升专业效率的意识，形成持续学习新知识、新工具的习惯；理解人工智能基本概念与发展脉络；掌握人工智能核心技术基础原理；知晓人工智能在各行业的应用场景；人工智能工具基础应用能力；人工智能应用场景分析与适配能力等。	<p>①人工智能概论与伦理；</p> <p>②Python 编程与数据处理基础（前置/回顾）：Python 语法基，Numpy 数组操作，Pandas 数据处理，Matplotlib 数据可视化；</p> <p>③机器学习基础与实践：机器学习流程，K-近邻算法与分类，决策树与回归，模型评估与选择，聚类算法（K-Means）简介；</p> <p>④深度学习入门：神经网络基础概念，TensorFlow/PyTorch 框架简介，多层感知机实现，卷积神经网络概念与图像分类实战，预训练模</p>	<p>①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理；</p> <p>②校企合作：邀请企业工程师进行讲座或分享行业最新应用案例，让学生了解产业前沿。</p>

			型的使用; ⑤AI 综合应用与云服务: 计算机视觉 API 调用, 自然语言处理 API 调用, 综合小项目开发。	
14	劳动通论	树立劳动价值观素养, 养成吃苦耐劳、精益求精、爱岗敬业的劳动精神; 理解劳动的基础内涵与价值; 掌握劳动相关理论与政策; 知晓不同类型劳动的特点; 具备基础劳动技能实践能力; 职业劳动认知与准备能力; 劳动问题分析与解决能力。	①理论教学模块: 马克思主义劳动观与中国实践, 劳动法律法规与权益保护, 劳动安全与职业健康, 劳动精神与工匠精神, 劳动组织与管理, 劳动与未来 (职业生涯); ②实践教学模块: 日常生活劳动, 生产性劳动, 技能实训与竞赛, 服务性劳动。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展, 重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理; ②在专业教学中有机渗透, 培养学生严谨规范的劳动习惯, 弘扬劳模精神和工匠精神。
15	劳动教育实践	增强劳动意识、劳动习惯、劳动精神; 塑造崇尚劳动、尊重劳动、劳动光荣的价值观; 了解劳动重要性、必要性; 了解劳动岗位职责要求及安全注意事项; 掌握劳动工具的使用方法及要求; 掌握劳动岗位基本技能。	①日常生活劳动教育: 处理个人生活事务, 培养独立生活能力; ②生产劳动教育: 参与实际的生产活动, 体验从理论到实践的转化; 服务性劳动教育: 运用劳动技能为他人和社会提供服务, 培养社会责任感。	①理论课采用线上教学和教师线下答疑的形式开展, 重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理; ②在专业教学中有机渗透, 培养学生严谨规范的劳动习惯, 弘扬劳模精神和工匠精神; ③组织开展课外劳动实践活动; ④举办“劳模大讲堂”、优秀毕业生报告会等形式营造劳动文化氛围; ⑤建立健全安全教育与管理体系, 制定劳动实践活动风险防控预案, 全面保障学生安全。
16	大学生职业生涯规划	树立正确的职业价值观和就业观, 摒弃功利化、浮躁化的求职心态, 增强职业发展的责任感; 培养主动规划、积极探索的意识, 提升面对职业选择的独立思考能力和决策能力; 锤炼抗压耐挫的心理素质, 增强应对求职挫折和职场	①生涯认知与规划基础; ②自我探索与认知; ③职业与行业探索; ④职业生涯规划制定; ⑤求职能力提升; ⑥职业适应与发展。	①保障教学资源供给, 配备生涯测评工具、行业报告数据库、求职案例库等资源, 搭建线上线下相结合的教学平台; ②强化实践教学环节, 将课堂教学与职业体验、实习实训、生涯规划大赛等活动结合,

		<p>挑战的心理韧性；强化职业道德和职业素养意识，养成敬业、诚信、协作的职业品质；掌握职业生涯规划的基本概念、核心理论（如霍兰德职业兴趣理论、舒伯生涯发展理论等）与基本流程；了解自我探索的维度（职业兴趣、职业性格、职业能力、职业价值观）及常用测评工具的使用方法；熟悉所学专业对应的职业领域、岗位要求、行业发展趋势及人才需求特点；知晓职业信息搜集的渠道、求职准备的核心内容（简历制作、面试技巧）及职场基本礼仪规范；能够运用自我探索工具和方法，客观分析自身的优势与不足，明确职业发展的初步方向；具备多渠道搜集、筛选和整合职业信息的能力，能结合自身情况分析目标岗位的匹配度；学会制定可落地的短期、中期职业生涯规划方案，并能根据外部环境和自身发展动态调整规划；掌握简历撰写、面试应答的基本技巧，具备初步的求职沟通与职业适应能力。</p>		<p>提升学生的实操能力； ③结合学校办学定位和专业特色设计教学内容，如高职院校可侧重岗位技能匹配、顶岗实习对接等内容，增强教学针对性；④构建多元考核评价体系，综合考量学生的课堂表现、生涯规划书质量、职业探索实践成果等，全面评价学习效果。</p>
17	就业与创业指导	<p>树立正确就业创业观，培养诚信敬业、责任担当的职业素养；增强抗压抗挫心理韧性，养成主动学习、持续进取的成长意识；激发创新思维与实干精神，强化合规就业、理性创业的价值理念；掌握就业政策法规、职场礼仪、劳动合同签订等就业核心常识，明晰求职全流程关键</p>	<p>就业指导模块： ①就业政策与形势分析； ②求职技能提升；③职场适应与发展。 创业指导模块： ①创业认知与政策解读； ②创业项目开发与可行性分析； ③创业实务与运营管理 综合实践模块： ①组织求职模拟面试、创业项目路演等实训活动，提升学生的实操能力；②</p>	<p>①保障教学资源供给，配备就业创业政策库、简历模板库、创业案例库等资源，搭建线上学习平台和线下实训场地； ②强化实践教学比重，增加求职模拟面试、创业项目策划、企业参观见习等实操环节，提升学生动手能力；</p>

		要点;了解创业基础理论、创业政策扶持、商业模式搭建及创业风险防控的核心知识;知晓所学专业对应行业就业现状、岗位需求及创业赛道的发展前景;具备简历优化、面试应答、offer 筛选能力,能高效完成求职落地;掌握创业项目调研、方案撰写能力,可初步开展创业可行性分析;提升职场适应、沟通协作能力及创业问题解决、资源整合基础能力。	邀请行业职场人士、创业成功校友开展专题讲座与经验分享会;③对接企业参观、创业孵化基地见习等实践资源,搭建理论与实践结合的平台。	③结合院校办学特色和专业特点设计教学内容,如高职院校可侧重岗位对接求职指导、专业相关创业项目孵化等内容; ④构建多元考核评价体系,综合考量课堂表现、实践成果(简历、创业计划书)、模拟实训表现等,全面评价学习效果; ⑤加强校企合作,对接企业人力资源专家、创业成功校友等校外师资,为学生提供真实的就业创业指导。
18	党史国史	培养学生对党的领导与中国特色社会主义道路的认同感,树立正确的历史观与家国情怀,提升民族自豪感与社会责任感,能将党史国史中的奋斗精神、担当意识融入学习、实习及未来职业发展,形成爱岗敬业、报效国家的职业素养;了解中国共产党从成立到发展壮大的关键历程;掌握党史国史中的重要理论;能结合历史背景分析党史国史中的典型事件,清晰表达对党史国史与职业发展、社会进步关联的思考。	①开天辟地(新民主主义革命时期):中国共产党成立的历史必然性,井冈山道路与马克思主义中国化的开端等; ②改天换地(社会主义革命和建设时期):确立社会主义基本制度,社会主义建设道路的初步探索等; ③翻天覆地(改革开放和社会主义现代化建设新时期):真理标准问题大讨论与思想解放,改革开放的决策与实践等; ④惊天动地(中国特色社会主义新时代):中国特色社会主义进入新时代的依据与意义,习近平新时代中国特色社会主义思想等; ⑤精神谱系与职教未来:中国共产党人精神谱系的梳理与解读,党史国史中的劳动模范、大国工匠等。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理; ②围绕“长征精神对我的启示”、“我身边的小康故事”等议题,组织小组讨论、辩论赛、主题演讲,激发学生主动思考。
19	中华优秀	培养学生对民族文化的崇敬之情,增强学生的民族	①核心思想理念模块:讲仁爱、重民本,守诚信、	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,

	传统文化	自尊心、自信心、自豪感；增强学生传承和弘扬中华优秀传统文化的责任感和使命感；了解中华民族优秀传统文化的基本要素，掌握中华优秀传统文化的主要特征和根本精神；能阅读并鉴赏中华优秀传统文化中的名篇佳句；能发扬中华传统美德，养成良好的行为习惯，健全自己的人格。	崇正义，尚和合、求大同；。 ②传统美德与人文精神模块：修身之道，孝悌之道，礼仪之邦； ③工匠精神与技艺传承模块：工匠文化，传统技艺体验，古为今用； ④文学艺术与审美熏陶模块：精选古典诗词、传统音乐、书法、绘画、戏曲等经典作品进行赏析，不追求深度，重在提升审美情趣，陶冶情操。	重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理； ②第二课堂与社团活动。
20	艺术导论	培育健康的审美理念与批判性思维；增强对中华优秀传统文化与世界多元文化的理解与认同，树立文化自信；养成主动关注艺术、参与艺术活动的习惯，提升综合人文素养。掌握艺术的基本概念、本质特征、主要门类（美术、音乐、舞蹈、戏剧等）及分类标准；了解中外艺术思潮的发展脉络，明确艺术与社会、文化、历史的内在关联；理解艺术创作、艺术作品、艺术鉴赏的核心要素与基本规律。能够运用艺术基础理论分析不同门类艺术作品的形式语言与文化内涵；能辨别中外艺术精神的核心差异，结合历史语境对经典作品的民族特质与时代价值进行评述；具备跨艺术门类的综合审美分析能力与理论迁移应用能力。构建系统的艺术基础认知框架，	①讲解艺术的本质、特征、功能，艺术创作的主体与过程，艺术作品的构成要素与价值； ②了解各艺术的特征、表现形式及美学共性，跨门类艺术的关联与融合； ③学习中外主要艺术思潮（如古典主义、浪漫主义、现代主义等）的核心价值观、代表人物及影响； ④选取不同门类经艺术作品，结合历史文化背景解析其艺术价值与时代意义。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理； ②线上构建跨门类艺术对比赏析模块，梳理中外艺术思潮发展脉络并制作专题微课，组织学生结合中华优秀传统文化案例提交艺术评述报告，教师在线指导修改，帮助学生构建系统艺术认知、增强文化自信。
21	职业素养养成训练	树立爱岗敬业、诚实守信、精益求精的职业道德观念，增强职业责任感与使命感；培养积极进取、务	①职业素养认知与职业道德培育； ②职业礼仪与职业形象塑造；	①保障教学资源供给，配备情景模拟实训室、职业礼仪训练道具、职场案例库等教学资源，

		<p>实肯干、勇于担当的职业心态，提升抗压耐挫的心理韧性；养成守时守纪、严谨细致的职业习惯，塑造符合行业要求的职业形象与行为风范；强化终身学习与职业发展意识，形成主动提升自我职业素养的自觉意识；掌握职业素养的核心内涵与构成要素，理解职业道德、职业礼仪、职业心态等关键模块的基本要求；了解所学专业对应行业的职业规范、岗位行为准则及职场文化特点；知晓职场沟通协作、时间管理、压力调节、问题解决等通用能力的理论知识与方法技巧；熟悉职场常见法律法规与权益保护要点，明确职业发展中合规从业的基本要求；能够规范运用职业礼仪，在求职面试、日常办公、客户对接等场景中展现得体的职业形象；具备高效的职场沟通与协作能力，能与同事、上级、客户进行清晰的信息传递和团队配合；学会运用时间管理、压力疏导方法，合理规划工作任务，有效应对职场压力与挑战；掌握基础的职场问题分析与解决思路，能独立处理岗位工作中的常规性问题。</p>	<p>③职场通用能力训练； ④职场合规与权益保护； ⑤行业特色职业素养实训； ⑥综合实践与素养测评</p>	<p>搭建线上线下相结合的训练平台； ②强化实践教学比重，将课堂训练与校园职场体验、企业顶岗实习相结合，让学生在真实场景中锤炼职业素养； ③结合院校专业特色设计训练内容； ④构建多元考核评价体系，综合考量学生的课堂表现、情景模拟实操能力、实习单位反馈等，全面评价职业素养养成效果； ⑤加强校企合作，邀请企业人力资源专家、行业技术骨干担任兼职教师，为学生提供贴合岗位实际的职业素养指导。</p>
22	国学智慧	<p>培养学生对中华优秀传统文化的认同感与自豪感，树立以国学智慧涵养品德的意识；了解国学的核心范畴；掌握《论语》《道德经》《弟子规》等经典著作中的核心观点；能准确解读国学经典中的基础语</p>	<p>①国学入门与精神底色：国学概述，中华文明的精神标识，国学与当代青年； ②儒家智慧与职业伦理； ③道家智慧与心灵调试； ④兵法谋略与竞争智慧：《孙子兵法》精选；</p>	<p>①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理； ②结合中国传统技艺（如书法、茶道、围棋）</p>

		句, 结合生活或实习场景分析国学智慧的现实应用。	⑤传统美德与人生境界: 孝道与感恩文化, 廉耻与职业底线, 勤俭与可持续发展, 坚韧与逆境商数。	体验, 或参观文化遗址、企业博物馆, 让学生直观感受文化魅力。
23	突发事件及自救互救	培养学生应急安全意识素养、心理抗压与理性应对素养、社会责任与互助素养等; 知晓常见突发事件类型与风险特征; 掌握自救互救基础理论与规范; 了解突发事件应急处置的基本原则; 了解应急设备与物资使用常识; 具备突发事件识别与风险规避能力; 应急处置与自救能力; 互助协作与互救能力。	①公共安全基础与应急意识: 突发事件概述, 我国应急管理体系, 公共安全意识培养, 常见安全隐患识别; ②自然灾害应对 (如地震、洪水、台风、雷电): 各类自然灾害的特点, 预警信号, 避险原则, 自救互救方法; ③事故灾难应对 (如火灾、交通事故、触电); ④公共卫生事件与急症应对 (如心肺复苏、气道梗阻、创伤急救); ⑤社会安全事件应对 (如拥挤踩踏、恐怖袭击、网络安全)。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展, 重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理; ②校企合作/校外实践: 邀请消防员、急救医生、红十字会教官、企业安全工程师进校园授课, 或组织学生到应急安全体验馆、消防救援站进行参观学习。
24	现场生命急救知识与技能	培养学生“时间就是生命”的急救意识, 树立“能救、敢救、会救”的责任担当; 掌握现场生命急救的基础理论; 知晓急救黄金时间、急救电话拨打规范等; 能独立规范完成成人及儿童心肺复苏操作; 熟练使用 AED 进行除颤, 针对不同类型创伤。	①急救基础与法律意识: 急救概论, 生命链, 现场安全评估, 紧急呼救, 法律与伦理; ②心肺复苏与 AED 使用; ③气道异物梗阻急救: 气道梗阻的识别, 海姆立克急救法, 婴儿背部叩击联合胸部冲击法; ④创伤急救: 止血, 包扎, 固定, 搬运; ⑤常见急症与意外伤害处置。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展, 重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理; ②积极与当地红十字会、急救中心、医院合作, 邀请资深急救培训师进校讲座或组织学生到实践基地参观学习。
25	情商与智慧人生	培养学生积极乐观的心态, 提升情绪稳定性与抗挫折能力, 树立尊重他人、理解包容的人际观念; 情商的核心内涵; 知晓情绪产生的生理与心理机制、人际沟通中的核心原则; 掌握职场、生活中高情商行为的典型案例; 能准确	①情商概论与自我探索: 情商概念与模型, 情商与智商、逆境商的关系, 自我探索工具; ②情绪的自我觉察与管理: 情绪的种类与功能, 情绪日记, 情绪 ABC 理论, 负面情绪 (愤怒、焦虑、抑郁) 的管理策略, 积极	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展, 重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理; ②利用在线平台提供拓展阅读、心理测评和讨论区, 延伸课堂学习。



		识别自身及他人的情绪状态，运用情绪调节技巧。	情绪的培育与拓展-建构理论； ③自我激励与目标管理：内在驱动与外在驱动，成长型思维与固定型思维，SMART 目标设定法，时间管理与拖延克服，坚韧品质的培养； ④同理心与人际沟通：同理心的层次与价值，积极倾听的技巧，非暴力沟通模式，人际边界感； ⑤团队协作、影响力与冲突管理：团队中的角色与责任，建设性反馈的给予与接受，双赢思维，冲突的根源与化解策略； ⑥智慧人生与心理弹性：“智慧人生”的多元定义与实现路径，压力管理与韧性培养，感恩练习，生涯规划与生命意义探索。	
26	有效沟通技巧	培养学生主动沟通的意识与换位思考的同理心，提升沟通中的情绪管理能力；理解有效沟通的核心要素；掌握沟通典型场景的沟通策略；能准确识别沟通中的问题，制定并实施有效解决方案。	①沟通基础理论：沟通的定义与重要性，沟通模型与过程，有效沟通的原则，常见沟通障碍； ②核心沟通技能（一）：倾听与提问； ③核心沟通技能（二）：表达与反馈； ④非语言沟通与情绪管理； ⑤职业场景应用实战。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，重视信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理； ②利用在线投票、思维导图等工具辅助课堂互动与表达训练。

## 2. 专业课程

包括专业基础课程、专业核心课程和专业拓展课程。

### (1) 专业基础课程

主要包括：市场营销、电子商务基础、财税基础、商品拍摄与素材编辑、商务数据分析与应用、电子商务法律法规、选品与采购、零售基础等 8 门课程。

表 7-2 专业基础课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	教学目标	典型工作任务描述	主要教学内容与要求
----	------	------	----------	-----------

1	市场营销	<p>树立以市场为导向、客户为中心的理念；培养创新思维与抗压能力；强化诚信营销与团队协作素养。掌握营销 4P、目标市场定位等核心理论；了解市场调研、品牌塑造、促销策略基础逻辑；明晰线上线下营销渠道特点。能完成基础市场信息收集与简单调研分析；具备制定简易促销方案及执行能力；可进行产品卖点提炼与基础营销沟通。</p>	<p>典型工作任务为市场营销，工作内容主要有市场调研、策略策划、推广执行、复盘优化。运用现代化办公软件、问卷调查工具、计算机等硬件工具完成工作任务。</p>	<p>①市场营销基本理论； ②消费者行为分析； ③营销组合策略； ④制定营销计划； ⑤开展营销活动并评估效果。</p>
2	电子商务基础	<p>了解电子商务传统和新兴模式及平台特征；掌握电子商务支付安全知识；物流基础知识；掌握网络营销的方法。</p> <p>能在电子商务平台开展网络购物；具备防范电子商务安全威胁的能力；能在多个平台开展网络营销；具备探索电子商务应用的能力。</p>	<p>典型工作任务为电子商务的基础知识，工作内容主要有电子商务平台模式、电子支付平台、网络营销以及物流配送流程。</p> <p>运用现代化办公软件、电子商务模拟软件、表格处理软件、计算机等硬件工具完成工作任务。</p>	<p>①理解电子商务的基础知识。 ②熟悉常见的平台，能够登录包括淘宝、京东、拼多多等电子商务平台，分析平台的异同。 ③掌握电子商务支付的相关知识。 ④掌握网络营销的基础知识、常见的网络营销方法。 ⑤熟悉电子商务的物流配送流程，以及智慧物流的含义、技术及应用。 ⑥掌握电子商务的客户服务的内容。</p>
3	财税基础	<p>树立依法纳税的法治观念与诚信意识；培养严谨细致的工作态度，保障数据核算准确；强化责任意识与保密素养；掌握财税基本概念（税种、税率、会计要素等）；了解增值税、企业所得税等核心税种征管规则；明晰财务核算基本流程与票据管理规范；能识别常见原始凭证并规范整理；具备基础账务处理与税额计算能力；可完成简单纳税申报准备及财</p>	<p>典型工作任务为财税基础，工作内容主要有凭证管理、税额计算、申报准备、基础核算。</p> <p>运用财税软件、打印机、表格处理软件、计算机等硬件工具完成工作任务。</p>	<p>①理解财税概念、会计要素、税种分类及征管体系。 ②掌握增值税、企业所得税核心规则，凭证与账务核算流程。 ③能够实际操作原始凭证审核、税额计算、纳税申报准备，财税软件基础操作。</p>

		务数据初步核对。		
4	商品拍摄与素材编辑	培养审美能力与创新意识。掌握摄影构图、布光技巧、常用编辑软件操作知识。能独立完成商品图的拍摄与美化。	典型工作任务为商品拍摄、图片处理、视频剪辑、详情页制作。	①摄影基础； ②灯光运用； ③Photoshop/剪映等工具使用、视觉营销理念； ④完成多类商品的实拍及修图任务，输出符合电商平台要求的素材。
5	商务数据分析与应用	培养数据驱动的理性思维，杜绝主观臆断；树立严谨细致的工作态度，保证数据采集与分析的准确性；掌握电商核心数据指标定义及计算逻辑；理解数据采集原理，熟悉主流电商数据工具的基础功能；了解数据清洗、整理的基本方法，掌握简单数据分析模型；明晰数据分析结果与电商运营决策的关联逻辑。	典型工作任务为数据分析，工作内容主要有运营规划、商品选品与定价、供应链管理、流量获取与转化、数据分析与决策、用户运营、运营绩效分析。 运用现代化办公软件、指数工具、表格处理软件、计算机等硬件工具完成工作任务。	①了解涵盖业务系统、调研问卷等数据源应用，掌握无效数据清洗、规范归档的实操方法。 ②能够分析核心指标，掌握销售额、转化率等关键指标解读，运用对比、趋势等基础分析方法定位业务短板。 ③学会分析报告撰写，掌握关键结论提炼及运营优化建议输出技巧。
6	电子商务法律法规	树立电商法治思维与合规意识；培养诚信经营与风险防范素养；强化知识产权保护与责任担当意识。掌握电商核心法律概念（电子合同、隐私保护等）；了解电商平台规则、消费者权益保护法核心条款；明晰知识产权、数据安全及税务合规基础要求。能识别电商运营常见法律风险（如虚假宣传）；具备规范起草简单电子合同的基础能力；可处理简单合规问题（如隐私信息保护、售后维权）。	典型工作任务为电子商务法律法规，工作内容主要有法规查询、风险识别、合规审核、纠纷处理。	①电子商务经营者责任与义务； ②电子合同、电子支付； ③跨境电商监管； ④知识产权保护； ⑤消费者权益保护； ⑥市场竞争规则； ⑦广告合规与个人信息保护； ⑧分析典型法律纠纷案例，解决实际问题，完成合规审查清单。
7	选品与采购	具备市场洞察力、成本意识和风险控制意识。掌握选品的基本逻辑与方法、供应商管理流程、采购谈判技巧及供应链基础知识。能独立完成一个细分	典型工作任务为市场趋势与需求分析、竞品分析、供应商开发与评估、价格与成本核算、采购谈判、样品管	①选品维度与策略（如市场容量、利润、竞争度）； ②供应商寻源与评估； ③采购流程； ④谈判技巧；

		市场的选品分析报告，并进行初步的供应商洽谈与采购执行。	理与订单跟进。	⑤成本分析与利润测算； ⑥库存管理基础； ⑦通过项目实战，针对一个具体品类完成从市场分析、选品决策到模拟采购的全流程，并撰写报告。
8	零售基础	树立以客户为中心的服务理念，强化服务意识与同理心；培养诚信经营素养，坚守商品质量与价格诚信底线；掌握零售基本概念及行业发展趋势；理解零售核心流程的关键逻辑；熟悉常见零售业态的运营特点与差异；掌握商品基础知识及定价基础原理；了解零售服务规范、消费者权益保护及基础安全管理知识；能完成商品验收、分类整理及基础陈列操作；具备基础销售能力，能主动接待客户、介绍商品卖点并引导成交；能处理简单客户咨询与投诉，运用服务技巧提升客户满意度。	典型工作任务为商品管理，工作内容主要有商品管理、商品服务、运营管理。 运用现代化办公软件、表格处理软件、计算机等硬件工具完成工作任务。	①掌握零售核心流程操作方法，能完成商品管理、销售服务及基础运营工作，保障零售环节高效运转。 ②掌握商品管理的方法，学会完成商品验收、分类整理、陈列布置及效期检查，保障商品合规上架。 ③能够主动接待顾客、介绍商品卖点、引导成交，处理简单咨询与退换货。 ④能够执行收银操作、盘点库存并记录，配合开展促销活动，落实基础防损工作。

## （2）专业核心课程

主要包括：市场策划、网络推广、营销渠道运维、直播销售、内容策划与编辑、直播运营、新媒体运营、客户服务与管理等 8 门课程。

**表 7-3 专业核心课程主要教学内容与要求**

序号	课程名称	教学目标	典型工作任务描述	主要教学内容与要求
1	市场策划	具备宏观的市场视野、前瞻性的战略思维、严谨的逻辑分析能力和创新意识。掌握市场调研的方法与工具、SWOT 与 STP 分析模型、营销策划案的结构与撰写规范、预算编制与效果评估知识。能独立进	典型工作任务为市场策划，工作内容 包括产品策划、行业定位分析、销售渠道策划、客户群体策划、销售策略制定、营销活动策划、策划评估分析，	①掌握市场策划的流程和方法；能够分析行业定位，选择目标市场； ②设计分销渠道和营销活动； ③制定产品策略、品牌策略、价格策略、

		行市场环境分析，确定目标市场与定位，并撰写一份完整、可行、有创意的市场营销策划方案。	使用第三方数据分析工具、办公软件、计算机等完成工作任务。	广告策略； ④跟踪实操做好市场策划的实施及评估效果。
2	网络推广	具备数据驱动的思维、成本控制意识、敏锐的效果反馈能力和持续优化的毅力。掌握主流网络广告（如 SEM、信息流广告）的投放原理与技巧、SEO/SMO 优化方法、推广数据指标（如 CPC、ROI）的含义与分析。能制定网络推广计划，在至少 1-2 个主流渠道（如搜索引擎、社交媒体）上完成广告的搭建、投放、监控与优化，并有效控制推广成本。	典型工作任务为网络推广，工作内容包括人群画像分析、推广预算、广告投放、渠道选择、结果分析、数据跟踪，使用网络推广工具、第三方数据分析工具、办公软件、计算机等完成工作任务。	①掌握网络推广平台投放特点、流量算法、竞价方法和收费模式； ②能够绘制目标人群画像，选择推广渠道； ③制定推广预算及推广策略； ④实施网络推广； ⑤监测与评估网络推广数据。
3	营销渠道运维	培养渠道伙伴共赢的协作精神、良好的沟通谈判能力和系统性运维思维。掌握渠道结构类型、渠道成员的选择、激励、管理与评估知识，了解渠道冲突的解决方法。能进行渠道开发、维护渠道关系、处理日常渠道事务，并协助解决渠道冲突，保障渠道流通效率。	典型工作任务为营销渠道运维，工作内容包括销售渠道拓展、渠道运营策划、渠道绩效管理、销售渠道维护、渠道评估与改进，使用营销推广工具、办公软件、第三方数据分析工具、计算机等完成工作任务。	①掌握营销渠道开发、运营与维护的方法和技巧；能够挖掘市场需求，确定目标客户； ②制定渠道运营策略；搜集渠道信息，拓展新渠道； ③渠道沟通和维护； ④分析销售渠道数据，优化渠道策略。
4	直播销售	具备强大的心理抗压能力、镜头表现力、亲和力与临场应变能力，坚守诚信销售底线。掌握直播流程策划、商品卖点提炼、互动话术与促单技巧、直播设备使用等基础知识。能力目标：能独立或协作完成一场直播带货活动，熟练运用话术进行产品讲解、氛围营造、互动答疑与促单成交。	典型工作任务为直播销售，工作内容包括直播策划、产品讲解、直播脚本设计、主播人设搭建、粉丝引导转化、直播复盘，使用直播相关设备、直播数据分析工具、办公软件、计算机等完成工作。	①掌握直播销售、产品讲解、脚本设计、粉丝转化的方法和技巧； ②能够搭建主播人设；精准选品，设计、产品组合；撰写直播脚本； ③提升销售转化率； ④数据分析及优化直播。

5	新媒体营销	具备用户导向的内容思维、良好的审美品味、原创精神和严谨的内容质量意识。掌握内容营销策略、文案撰写技巧、图文排版规范、短视频脚本写作、热点追踪与内容日历制定方法。能根据品牌定位与用户需求，策划内容主题，撰写高质量的营销文案、脚本或图文内容，并完成内容发布与基础的数据复盘。	典型工作任务为新媒体运营，工作内容包括新媒体市场调研、运营方案策划、推广平台选择与实施、用户社群运营、新媒体平台活动策划、新媒体平台商务合作、运营效果监测，使用第三方数据分析工具、办公软件、计算机等完成工作任务。	①掌握新媒体调研、渠道选择、运营推广、社群运营等方法 and 技巧； ②能够制订新媒体运营方案及推广计划； ③选择推广平台，策划运营活动并实施； ④运营用户社群； ⑤对接、跟进商务合作项目； ⑥运营效果监测及方案优化。
6	直播运营	具备全局观、流程化管理思维、团队协作精神和高效的执行力。掌握直播前、中、后全流程的运营要点，包括选品排款、脚本策划、流量获取、场控执行、数据复盘与客服对接等知识。 能全面负责一场直播活动的运营工作，包括策划、筹备、现场控场、数据监控与后期复盘，并协同主播、客服等角色达成销售目标。	典型工作任务为直播运营，工作内容包括直播间运营策划、直播间流量引入、直播成本控制、直播过程监测与调整、直播风险把控、供应链协调、人员分配、直播全程数据分析与优化，会使用直播相关设备、直播数据分析工具、办公软件、计算机等完成工作。	①掌握直播平台规则以及运营、选品、脚本策划、引流、数据分析的流程和技巧； ②能够策划直播主题并搭建直播间； ③制定直播方案，动态调整直播内容； ④建立直播风险预案； ⑤分析直播数据并优化总结。
7	内容策划与编辑	具备网感、快速学习能力、跨平台整合思维和品牌形象维护意识。掌握主流新媒体平台（如抖音、小红书、微博、视频号）的规则与玩法、粉丝运营策略、内容矩阵搭建、数据分析与社群管理知识。能独立运营1-2个主流新媒体平台账号，完成内容规划、发布、互动、粉丝增长与转化，并撰写运营分析报告。	典型工作任务为内容策划与编辑，工作内容包括市场调研、内容方案策划、发布平台选择、内容编辑制作、内容投放推广、内容效果监测与评估，使用图文编辑软件、图形图像处理软件、办公软件、第三方数据分析工具、计算机等完成工作任务。	①掌握新媒体平台内容推荐规则以及内容策划与编辑的方法和技巧等； ②能够策划图文/短视频内容创意； ③编辑内容，进行视觉优化； ④审核内容合规性； ⑤选择平台发布并推广内容； ⑥评估内容投放效果并持续优化内容。

8	客户服务与管理	具备极强的服务意识、同理心、耐心、情绪管理能力和问题解决导向思维。知识目标：掌握客户服务标准流程、常见问题应答技巧、客户关系管理（CRM）系统操作、客户满意度与忠诚度维系知识。能熟练处理客户咨询、投诉、退换货等日常客服工作，有效安抚客户情绪，并能利用 CRM 工具进行客户分类与维护，提升客户满意度。	典型工作任务为客户服务与管理，工作内容包括客户服务标准制定、客户调研与数据获取、客户开发与转化、客户关系维护与管理、突发危机事件处理、客户服务绩效管理、服务机构合作，使用呼出呼入设备、CRM 系统、办公软件、计算机等完成工作任务。	①掌握客户调研、客户开发与转化、客户投诉、客户关系管理、危机事件处理的方法和技巧； ②能够进行精准客户调研； ③提升客户转化率； ④客户信息收集与分析； ⑤客户关系维护，提升客户满意度和忠诚度。
---	---------	--	---	---

### (3) 专业拓展课程

主要包括：广告学、数据可视化、消费者行为分析、短视频策划与制作、网店美工、商务礼仪、ITMC 市场营销沙盘模拟实训、网店运营等 8 门课程。

表 7-4 专业拓展课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	教学目标	典型工作任务描述	主要教学内容与要求
1	广告学	培养创新思维、审美能力与商业伦理意识。掌握广告学基本原理、经典广告理论、广告媒介类型与特点、广告效果评估指标。能进行简单的广告创意发想，撰写广告文案，并制定初步的媒体投放策略。	典型工作任务为广告创意构思、广告文案撰写、媒体渠道选择、广告效果初步评估。	①广告概论与发展； ②广告创意与策划； ③广告文案写作； ④广告媒体策划； ⑤广告预算与效果评估； ⑥通过分析经典广告案例，完成指定产品的广告创意提案和文案撰写任务。
2	数据可视化	培养数据思维、严谨细致的操作习惯和用数据说话的职业素养。掌握 Power BI 核心功能模块、数据建模基础关系（如一对一、一对多）、常用可视化图表适用场景。能使用 Power BI 完成从数据获取、处理到构建交互式数据可视化仪表盘的全流程。	典型工作任务为连接多源数据、数据清洗与转换、数据模型建立、可视化报表设计与发布。	①Power BI 界面与工作； ②流数据获取与清洗（Power Query）； ③数据建模（Data Model）； ④DAX 基础函数； ⑤可视化图表设计与交互、报表发布； ⑥使用真实业务数据集，独立完成一个主题明确、图表选用恰当、

				具备交互功能的分析仪表盘。
3	消费者行为分析	秉持客观分析视角，尊重消费群体差异；培养同理心与市场敏感，树立诚信营销理念；具备数据伦理意识，坚守消费者隐私保护底线。掌握消费者需求、动机、决策等核心概念；熟知心理、社会、文化等影响消费行为的因素；明晰消费者决策流程及行为分析模型（如 AIDA、ELM）。能运用调研工具收集消费行为数据；分析数据提炼消费偏好与痛点；结合理论制定针对性营销策略；预判消费行为趋势并优化方案。	典型工作任务为消费者行为分析，工作内容有消费需求与动机调研、消费决策路径分析、消费群体画像构建任务、消费趋势预判与策略落地任务。 运用问卷调研工具、新媒体平台、计算机等软硬件工具完成工作任务。	①消费者行为学概述； ②影响因素分析（文化、社会、个人、心理）； ③消费者决策过程； ④调研方法与工具； ⑤用户画像与洞察报告撰写； ⑥调研分析，输出一份消费者行为洞察报告。
4	短视频策划与制作	培养网感、创意策划能力和团队协作精神。掌握短视频平台规则与内容特点、镜头语言、脚本结构、剪辑软件基础操作。能独立完成一条完整短视频从创意策划、拍摄到后期制作的全流程。	典型工作任务为短视频主题策划、脚本撰写、视频拍摄与剪辑、发布与基础数据分析。	①短视频平台生态； ②选题与策划； ③脚本写作； ④拍摄技巧（构图、灯光）； ⑤手机/电脑剪辑软件应用（如剪映）、视频发布与优化； ⑥分组或个人完成规定主题的短视频策划案，并产出成片，进行复盘总结。
5	网店美工	培养视觉营销意识、用户体验至上理念和细节把控能力。掌握电商平面设计规范、色彩与版式原理、用户体验基础知识、图片处理软件技能。能根据运营需求，使用设计工具完成符合平台规范的、高转化率的网店视觉设计。	典型工作任务为网店首页与详情页设计、活动海报与 Banner 制作、图片精修与美化。	①电商设计规范与流程； ② Photoshop/ 图怪兽等工具核心功能； ③版式设计 with 色彩搭配； ④详情页逻辑与设计、营销图片制作； ⑤临摹并创新设计主流电商平台的详情页和首页部分模块，掌握图片精修和海报合成技能。



6	商务礼仪	塑造职业化形象,提升人际交往能力,展现尊重与专业的职业态度。掌握仪容仪表仪态规范、会面介绍、通讯、接待、餐饮及跨文化交往中的礼仪规范。能在各种商务场合中得体地运用礼仪规范,有效提升沟通效率和公司形象。	典型工作任务为职业形象打造、商务接待与拜访、商务会议与宴请、跨文化沟通。	①职业形象塑造; ②会面礼仪(介绍、握手、名片); ③通讯礼仪(电话、邮件、微信); ④会议与谈判礼仪餐饮礼仪; ⑤跨文化商务礼仪。
7	网店运营	诚信合规经营,坚守质量服务承诺;树立客户中心理念,耐心解决售后;养成数据思维与创新意识,具备团队协作及风险防范素养;掌握平台规则、店铺定位及竞品分析;熟知选品、标题优化、详情页设计及库存管理;明晰流量运营(SEO、付费推广等)、转化技巧及核心数据解读方法;能独立搭建上线网店;完成选品、标题优化及库存方案制定;运用SEO及至少1种付费工具引流,策划简单活动;高效处理客服及售后提升转化;分析数据并制定优化方案。	典型工作任务为网店运营,工作内容主要有运营规划、商品选品与定价、供应链管理、流量获取与转化、数据分析与决策、用户运营、运营绩效分析。 运用现代化办公软件、指数工具、表格处理软件、计算机等软硬件工具完成工作任务。	①掌握SEO\SEM、关键词优化、用户运营与管理等知识。 ②运用流量获取与转化、竞争力分析与市场定位等方法,制定网店运营目标、推广策略及预算。 ③能够进行目标商品和竞品数据分析,制作运营数据分析报告,实施商品选品和供应商开发、商品销售和供应链管理。 ④能够进行用户画像分析,优化运营和客户管理策略,完成用户拉新、留存、促活和转化。
8	ITMC市场营销沙盘模拟实训	本实训旨在通过模拟企业营销全程,使学生掌握市场分析、营销策略制定与执行的核心知识,提升数据分析、决策优化及团队协作能力,培养其市场竞争意识、风险应对与创新思维,实现理论向实践的综合转化。	学生分组组建模拟公司,在动态市场环境中完成市场调研、目标市场选择、4P策略组合设计、预算分配及竞争对抗。通过多轮经营决策,持续优化方案以提升市场份额与利润,最终完成阶段性经营分析报告。	①市场环境分析与预测; ②产品研发、定价、渠道与促销策略设计; ③竞争动态模拟与策略调整; ④财务核算与经营绩效分析; ⑤团队需基于数据制定逻辑连贯的营销计划; ⑥决策需兼顾短期收益与长期战略平衡,完成复盘总结,提炼策略得失,积极参与协作与答辩。

### 3. 实践性教学环节

实践性教学应贯穿于人才培养全过程。实践性教学主要包括实验、实习实训、毕业设计、社会实践活动等形式，公共基础课程和专业课程等都要加强实践性教学。

#### （1）实训

在校内外进行直播销售与运营、内容策划与编辑、新媒体运营、网络营销推广等实训，包括单项技能实训、综合能力实训、生产性实训等。

#### （2）实习

在网络营销与直播电商行业的互联网和相关服务、批发业、零售业、商务服务业企业进行实习，包括认识实习和岗位实习。学校建立了稳定、够用的实习基地，选派专门的实习指导教师和人员，组织开展专业对口实习，加强对学生实习的指导、管理和考核。实习实训既是实践性教学，也是专业课教学的重要内容，应注重理论与实践一体化教学。学校根据技能人才培养规律，结合企业生产周期，优化学期安排，灵活开展实践性教学。严格执行《职业学校学生实习管理规定》和相关专业岗位实习标准要求。

### （二）学时安排

见附表

## 八、教学保障

### （一）师资队伍

按照“四有好老师”“四个相统一”“四个引路人”的要求建设专业教师队伍，将师德师风作为教师队伍建设的第一标准。

#### 1. 队伍结构

本专业现有教师 24 人，其中专职教师 18 人，校外兼职教师 4 人，80%以上的教师是研究生学历，双师素质教师占专业课教师数比例达 90%，高级职称专任教师的比例 20%，师生比为 1:20。专任教师队伍考虑了职称、年龄、工作经验，形成合理的梯队结构。能够整合校内外优质人才资源，选聘企业高级技术人员担任行业导师，组建校企合作、专兼结合的教师团队，建立定期开展专业教研机制。

#### 2. 专业带头人

具有本专业及相关专业副高及以上职称和较强的实践能力，能够较好地把握国内外批发业、零售业、互联网和相关服务业、商务服务业行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，主持专业建设、开

展教育教学改革、教科研工作和社会服务能力强，在本专业改革发展中起引领作用。

### 3. 专任教师

具有高校教师资格；具有电子商务类、工商管理类、计算机类等相关专业本科及以上学历；具有一定年限的相应工作经历或者实践经验，达到相应的技术技能水平；具有本专业理论和实践能力；能够落实课程思政要求；能够运用信息技术开展混合式教学等教法改革；能够跟踪新经济、新技术发展前沿，开展技术研发与社会服务；专业教师每年至少 1 个月在企业或生产性实训基地锻炼，每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

### 4. 兼职教师

主要从本专业相关行业企业的高技能人才中聘任，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上专业技术职务（职称）或高级工及以上职业技能等级，了解教育教学规律，能承担专业课程教学、指导实习实训和学生职业发展规划指导等专业教学任务。根据需要聘请了技能大师、劳动模范、能工巧匠等高技能人才，根据国家有关要求制定针对兼职教师聘任与管理的具体实施办法。

## （二）教学条件

教学条件应满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地等。

### 1. 专业教室

专业教室配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备；有互联网接入和 Wi-Fi 环境，实施网络安全防护措施；安装应急照明装置保持良好状态，符合紧急疏散要求，标志明显，保持逃生通道畅通无阻。

### 2. 校内实验实训室

表 8-1 网络营销与直播电商专业校内实训室信息一览表

序号	实训室名称	实训室设备	实训室功能	使用课程	工位数量	场地面积（m <sup>2</sup> ）
1	网销实训室	计算机、服务器、多媒体中控台、课桌椅、交换机、机柜、操作系统软件、	店铺运营实训功能、数据分析与决策功能、数据分析与决策功能	网店运营、商务数据分析、数据可视化、网店美工	48	80

		办公软件				
2	直播运营综合实训室	计算机、服务器、多媒体中控台、课桌椅、交换机、机柜、操作系统软件、办公软件、直播软件	直播场景搭建与实操功能、营销推广与流量运营功能、数据分析与复盘优化功能	直播运营、直播销售、直播电商	48	80
3	商品采编与设计实训室	配备计算机、服务器、交换机、路由器、多媒体中控台、投影设备、摄影台、背景架、柔光箱、虚拟背景布、单反套机，以及图像、视频、音频处理软件，图像、音视频播放器等设备设施	用于素材拍摄与编辑、内容策划与编辑、短视频策划与制作等实训教学	商品拍摄英语处理、短视频编辑、零售基础、选品与采购、内容策划与编辑、市场策划、短视频策划与制作	50	80
4	新媒体推广实训室	配备计算机、服务器、交换机、路由器、多媒体中控台、投影设备、网络设备、移动设备、商务数据分析软件等设备设施	用于消费者行为分析、新媒体运营、网络推广、商务数据分析与应用、商务礼仪与沟通等实训教学	消费者行为分析、新媒体运营	48	80
5	客户服务实训室	配备计算机、服务器、交换机、路由器、多媒体中控台、投影设备、网络设备、移动设备、客户服务与管理实训的软件等设备设施	用于客户服务与管理、商务礼仪与沟通等实训教学。可结合实际建设综合性实训场所	客户服务与管理、商务礼仪	48	80

### 3. 校外实训条件

合作关系稳定，能够开展网店美工、商品信息采编、电子商务、直播营销等综合业务、电子商务等实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。

校外教学实习和就业基地有：周口万果园商贸有限公司、周口鲁花油厂、周口大用集团、五得利面粉集团有限公司、周口星舟网络有限公司、河南中玻璃有限公司、周口贾寨田园式电商产业园等，完全可以满足校外岗位实习的要求。

### （三）教学资源

主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施需要的教材、图书及数字化资源等。

### 1. 教材选用

本着编选并重、择优选用的原则大力推动高质量教材的选用。根据专业发展变化速度较快的特色,积极选用近一年出版的、高质量的高职专科国家规划教材。专业核心课优先选用国家支持开发的专业教学资源库的,应体现本行业新技术、新规范、新标准、新形态,并通过数字教材、活页式教材等多种方式进行动态更新开发教材。

### 2. 图书文献配备

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要,方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括:有关网络营销技术、直播电商、新闻传媒、互联网、数据分析、供应链、零售、视觉设计及实务操作类图书,经济、管理、营销和文化类文献等,以及与网络营销与直播电商、新媒体营销相关的学术期刊和有关平台、工具使用的操作类图书。及时配置新经济、新技术、新工艺、新材料、新管理方式、新服务方式等相关的图书文献。

### 3. 数字教学资源配置

在教学中充分发挥网络的优势,有效利用网络资源。一方面建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件等专业教学资源库,种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学,实现了课程资源共享。另一方面,随着教学的需要,会将相关的网站进行链接,提供给学生,开阔学生视野。通过校园网、互联网,可以开展网上学习,实现教学和学习环境开放性。既提高学生的学习兴趣和教学质量;又提高学生自主学习能力。

## （四）教学方法

教学团队根据课程特点及学生层次水平,结合课程内容的改革,在运用讲授法、任务驱动法、角色扮演法、案例分析法、情境教学法等传统教学方法的同时,创新性的运用信息化线上线下混合制教学方法。在实训课教学过程中,充分利用信息化手段,用实训室、实训基地资源。

## （五）教学评价

### 1. 专业课程的考核

表 8-2 网络营销与直播电商专业课程考核与评价表

课程性质	考核内容	评价比例	评价人员
理论课	课堂表现	30%	任课教师
	课后作业	30%	任课教师
	试卷成绩	40%	任课教师
理论+实践	课堂表现	30%	任课教师
	技能考核	70%	任课教师、企业导师
实践课	技能考核	50%	任课教师、企业导师
	成果展示	50%	学生互评

## 2. 岗位实习课程的考核评价

对学生在顶岗实习期间的劳动纪律、工作态度、团队合作精神、人际沟通能力、专业技术能力和任务完成等方面情况进行考核评价。

## （六）质量管理

### 1. 组织保障

学校和二级院系建立专业人才培养质量保障机制，健全专业教学质量监控管理制度，改进结果评价，强化过程评价，加强增值评价，吸纳行业组织、企业等参与评价，并及时公开相关信息，接受教育督导和社会监督，健全综合评价。完善人才培养方案、课程标准、课堂评价、实验教学、实习实训、毕业设计以及资源建设等质量保障建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达到人才培养规格要求。

### 2. 制度保障

建立以下完整系统的专业教学文件：专业建设与发展规划及其分年度实施计划、教学管理制度、教学质量监控制度、学籍管理制度、成绩考核制度、专业人才培养方案、课程教学大纲、学期进程计划及课表、实践教学计划及大纲、岗位实习计划及大纲等。

学校和二级学院完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设、日常教学、人才培养质量的诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学方面的制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。专业教研组组织应建

立线上线下相结合的集中备课制度，定期召开教学研讨会议，利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

### 3. 校企合作机制

校企共建“双师型”教师培养培训基地和教师企业实践基地。根据学校专业教学安排，引入企事业单位一线网络营销讲师或行业名师开展主题性培训。企业提供适合院校教师研修的网络营销与直播电商专业建设、课程改革、教学改革、学历提升、信息技术融合和科研创新等多种类型研修课程。提供企业教师实践岗位及标杆企业锻炼考察，保证专业教师中“双师型”教师占比超过 50%。学校建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、职业道德、技术技能水平、就业质量等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

## 九、毕业要求

在校期间遵纪守法，所有开设课程成绩合格。学生通过规定年限的学习，须修满专业人才培养方案所规定的学时、学分，完成规定的教学活动，毕业时应达到的素质、知识和能力等方面要求，并取得专业规定的各类职业资格证书。具体要求如下：

### （一）学分要求

最低毕业总学分为 183 学分，其中必修课 165 学分、选修课 18 学分。

### （二）职业技能证书要求

获得直播电商资格证；鼓励获得与专业相关的技能证书，如：新媒体营销师、互联网营销师、网络直播运营、数字营销师。

### （三）其他要求

1. 获得大学生体质健康测试合格证书；
2. 鼓励获得普通话水平测试等级证书；
3. 鼓励获得全国计算机等级考试（二级 B）或全国计算机应用水平考试合格证书；
4. 高职英语考试成绩合格，鼓励考取英语等级证书（大学英语四级证或六级证）。

## 十、附录

按照《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》

（教职成司〔2019〕13号）、《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）的相关要求，在专业建设委员会指导下，按照学校统一部署，前后开展了行业企业调研、毕业生跟踪调研和在校同学学情调研等工作，分析产业发展趋势和行业企业人才需求，明确本专业面向的就业岗位（群）所需要的知识、能力、素质，形成了专业人才培养调研报告。经过由行业企业、教研机构、校内外一线教师和学生代表等参加的论证会论证，进一步明确了专业人才培养目标与培养规格，重构课程体系、安排教学进程，更新完善了教学内容、教学方法、教学资源、教学条件保障等要求。

2025年6月，对照职业教育专业教学标准（2025年）进行了最新修订。



## 附录 I：

网络营销与直播电商专业教学进程总体安排表

课程类别	课程性质	课程名称	课程编码	学时数			学分	考核方式	开设学期						备注
				总学时	理论学时	实践学时			I	II	III	IV	V	VI	
公共基础课程	必修	思想道德与法治	1210201010	54	48	6	3	1	2	1					第一学期为理论课，第二学期为实践课
		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	1210201011	36	30	6	2	1		2					
		习近平新时代中国特色社会主义思想概论	1210301009	54	48	6	3	1		1	2				第二学期为实践课，第三学期为理论课
		形势与政策 I	1210201013	8	8	0	2	2	▲						
		形势与政策 II	1210201014	8	8	0		2		▲					
		形势与政策 III	1210201015	8	8	0		2			▲				
		形势与政策 IV	1210201016	8	8	0		2				▲			
		军事技能训练	1106201010	36	0	36	2	2	▲						
		军事理论	1106201011	36	36	0	2	2	▲						
		体育 I	1213201017	36	2	34	2	1	2						
		体育 II	1213201018	36	2	34	2	1		2					
		体育 III	1213201019	36	2	34	2	1			2				
		体育 IV	1213201020	36	2	34	2	1				2			
		劳动教育实践 I	1106201003	18	0	18	1	2	▲						每周 1 学时
		劳动教育实践 II	1106201004	18	0	18	1	2		▲					
		劳动教育实践 III	1106201005	18	0	18	1	2			▲				
		劳动教育实践 IV	1106201006	18	0	18	1	2				▲			
		心理健康教育	1210201004	36	26	10	2	2	2						
		大学生职业生涯规划	1304201107	36	20	16	2	2	2						
		就业与创业指导	1304201108	36	26	10	2	2				2			
		国家安全教育	1106201016	36	36	0	2	2					▲		
		大学生安全教育	1106201008	36	36	0	2	2	▲						
		英语 I	1208201040	36	36	0	2	2	2						
		英语 II	1208201041	36	36	0	2	2		2					
		信息技术	1203201011	36	12	24	2	2	2						
		人工智能	1106204063	36	36	0	2	2		▲					
		劳动通论	1106201007	36	36	0	2	2		▲					
		党史国史	1106201015	18	18	0	1	2					▲		

		中华优秀传统文化	1106201012	18	18	0	1	2	▲						
		艺术导论	1106204171	36	36	0	2	2			▲				
		职业素养养成训练	1106201017	18	0	18	1	2	▲						
	选修	突发事件及自救互救	1106204077	36	36	0	2	2		▲					
		现场生命急救知识与技能	1106204084	18	18	0	1	2			▲				
		情商与智慧人生	1106204061	18	18	0	1	2				▲			
		国学智慧	1106204015	36	36	0	2	2				▲			
		有效沟通技巧	1106204028	36	36	0	2	2					▲		
		小计		1058	718	340	59								
		占比		32.87%											
专业基础课程	必修	市场营销	1202203032	72	36	36	4	1	4						
		电子商务基础	1202202101	72	36	36	4	1	4						
		电子商务法律法规	1202202100	36	18	18	2	1		2					
		商务数据分析与应用	1202202073	72	36	36	4	2		4					
		财税基础	1202202095	36	18	18	2	2	2						
		商品拍摄与素材编辑	1202202109	72	36	36	4	2		4					
		零售基础	1202202120	36	18	18	2	2	2						
		选品与采购	1202202115	36	18	18	2	2				2			
	选修	管理学基础	1202202102	72	36	36	4	1	4						
		经济学原理	1202202106	36	18	18	2	2	2						
	小计			540	270	270	30								
	占比			16.78%											
专业核心课程	必修	市场策划	1202203113	72	36	36	4	1		4					
		网络推广	1202203118	72	36	36	4	1				4			
		营销渠道运维	1202203125	72	36	36	4	1			4				
		直播销售	1202203126	72	36	36	4	2		4					
		内容策划与编辑	1202203108	72	36	36	4	1			4				
		直播运营	1202203127	72	36	36	4	1				4			
		客户服务与管理	1202203138	72	36	36	4	1				4			
		新媒体运营	1202203133	72	36	36	4	1			4				
	小计			576	288	288	32								
	占比			17.90%											
专业拓展课程	必修	广告学	1202202091	36	18	18	2	1				2			
		数据可视化	1202204106	72	36	36	4	2			4				
		ITMC 市场营销沙盘模拟实训	1202202004	72	16	56	4	2				4			
		网店运营	1202203117	72	8	64	4	1			4				
		消费者行为分析	1202604002	72	36	36	4	1				4			
		短视频策划与制作	1202204001	72	18	54	4	1			4				

		商务礼仪	1202202044	36	18	18	2	2				2			
		网店美工	1202204177	72	24	48	4	1		4					
	小计			504	174	330	28								
	占比			15.66%											
第二课堂	思想成长						4		▲	▲	▲	▲	▲	▲	
	实践实习和志愿公益								▲	▲	▲	▲	▲	▲	
	创新创业								▲	▲	▲	▲	▲	▲	
	文体活动								▲	▲	▲	▲	▲	▲	
	工作履历								▲	▲	▲	▲	▲	▲	
	技能特长								▲	▲	▲	▲	▲	▲	
实践性教学环节	必修	网络营销与直播电商综合实训	1202204116	36	0	36	2						▲		
		岗位实习	1106201100	468	0	468	26							▲	岗位实习时间 不少于6个月
		毕业设计	1106201102	36	36	0	2							▲	
	小计			540	36	504	30								
	占比			16.78%											
总计				3218	1486	1732	183		30	30	28	30			

- 注：
1. 考试课程用“1”表示，考查课用“2”表示
  2. ▲表示在本学期授课

附录Ⅱ：

网络营销与直播电商专业学时分配

课程类别		学时分配			学时比例
		总学时	理论学时	实践学时	
公共基础课程	必修	914	574	340	28.40%
	选修	144	144	20	4.47%
专业课程	专业基础课程（必修）	540	270	270	16.7%
	专业核心课程（必修）	576	288	288	17.90%
	专业拓展课程（必修）	504	174	330	15.66%
实践性教学环节（必修）		540	36	504	16.78%
合计		3214	1486	1732	100%
比例分配			46.18%	53.82%	100%