

2026 级网络营销与直播电商专业校企合作人才培养方案

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、 客户主管、 市场策划主管等	直播销售员、 全媒体运营师、 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，有较强的就业创业能力和可持续发展的能力；深度对接河南海码科技有限公司“专业、务实、高效、创新”的企业精神与数字化技术服务核心需求，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，能够胜任渠道拓展运营维护、市场策划、产品策划、广告投放、直播策划执行、粉丝引导转化、网店运营、选品、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，适配河南海码科技有限公司数字化产业布局与岗位能力要求，服务区域产业带直播电商发展的高技能人才。

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中国特色社会主义制度，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，践行社会主义核心价值观，具有坚定的理想信念、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，具备社会责任感和担当精神；

3. 掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的语文、数学、外语（英语等）、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、零售基础、商品基础、电子商务基础、素材拍摄与编辑、商务数据分析与应用、财税基础、电子商务法律法规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、艺术教育、职业素养养成训练、大学生健康教育。

(2) 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、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	通过本课程学习,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践行者;通过学习,帮助大学生深刻领会党在把马克思主义中	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的理论依据及意义,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。		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。
3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	通过本课程学习，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，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，提高学生的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。	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； 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。	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； 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； 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。
4	形势与政策	通过本课程学习，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	①党的基本理论、基本路线、基本纲领和基本经验教育；	①必须深刻理解习近平新时代中国特色社会主义思想；

		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。	②推进对我国改革开放和社会主义现代化建设的形势、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。	②必须认真研读、领会教材内容和教育部下发的教学要点; 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。
5	军事理论	通过本课程学习,使学生掌握国防基础、国防法规、国防建设、武装力量、国防动员核心知识,熟知国家安全、国际战略形势及古今中外军事思想核心要义;厘清战争发展规律、新军事革命内涵,掌握机械化与信息化战争特点、信息化各类装备基础知识。能够理性研判国内外安全局势与国际格局,依法履行公民国防义务,具备基础军事思辨与国防应急能力。树立总体国家安全观,厚植爱国主义与国防忧患意识,认同新时代强军思想,拓宽国际战略视野,强	①国防概述;国防法规; ②国防建设;武装力量; ③国防动员;国家安全概述; ④国家安全形势;国际战略形势; ⑤军事思想概述;外国军事思想; ⑥中国古代军事思想;当代中国军事思想; ⑦战争概述;新军事革命; ⑧机械化战争;信息化战争; ⑨信息化装备概述;信息化作战平台; ⑩综合电子信息系统;信息化杀伤武器。	采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,加强信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理。

		化青年强国强军责任担当，自觉维护国家主权、安全与发展利益。		
6	军事技能训练	通过本课程学习，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；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；掌握队列动作的规范要领；熟悉三防（防核、防化学、防生物武器）、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；掌握基本的战术动作和应急避险技能。	①队列训练； ②战术基础训练； ③三防与应急避险训练； ④综合训练与考核。	①保障训练场地、器材的配备与维护，满足训练基本需求； ②合理安排训练时间，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。
7	体育	通过本课程学习，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	通过本课程学习，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	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	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

		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、自我管理能力和自我管理能力等。	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。	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教学资源。
9	国家安全教育	通过本课学习,使学生完整准确领会总体国家安全观核心内涵,明晰新时代国家安全工作原则;坚持党的绝对领导,笃定走好中国特色社会主义国家安全道路,把握统筹发展和安全核心要求,牢记以人民安全为宗旨、政治安全为根本、经济安全为基础,依托军事、科技、文化、社会安全保障,借力国际安全协同发力,筑牢全域各领域国家安全屏障;提升国家安全辨别与防范能力,厚植国家安全责任意识,自觉尊崇国家安全制度,争做总体国家安全观坚定践行者,主动维护国家主权、安全与发展利益。	①完整准确领会总体国家安全观; ②在党的领导下走好中国特色社会主义国家安全道路; ③更好统筹发展和安全; ④坚持以人民安全为宗旨; ⑤坚持以政治安全为根本; ⑥坚持以经济安全为基础; ⑦坚持以军事、科技、文化、社会安全为保障; ⑧坚持以促进国际安全为依托; ⑨筑牢其他各领域国家安全屏障; ⑩争做总体国家安全观坚定践行者。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,加强信息技术和慕课、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	通过本课程学习,系统学习消防、网络、实验室、公共防灾、交通运动、人身财产、实习就业、女生防护等各类安全知识,认清毒品、赌博、邪教的现实危害;熟练掌握各类安全隐患识别、应急处置、自救互救实操方法,提升风险防范与自我保护能力;树立常态化安全防范意识,自觉远离各类违法有害行为,养成安全自律习惯,全面筑牢自身安全防护屏障。	①开启安全教育之旅; ②消防安全; ③网络安全; ④远离毒品、赌博与邪教; ⑤实验室安全; ⑥公共安全与防灾减灾; ⑦人身安全,财产安全,交通安全,运动安全; ⑧实习实践与求职就业; ⑨女生自我防护。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,加强信息技术和慕课、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	通过本课程学习,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。	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、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; 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; 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。	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+基础语法”为核心,创设“听说读写”场景化内容,适配三维目标; 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; 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。
12	信息技术	通过本课程学习,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基本技术;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。	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; ②职业模块:与专业结合,教授相关知识。	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; ②评价聚焦学生利用信息技术完成职业典型任务的能力。
13	人工智能	通过本课程学习,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;理解人工智能基础概念与发展脉络;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。	①人工智能概论与伦理; ②Python 编程与数据处理基础(前置/回顾): Python 语法基础, Numpy 数组操作, Pandas 数据处理, Matplotlib 数据可视化; 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; 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,预训练模型的使用;	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,加强信息技术和慕课、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: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。

			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	通过课程学习，把握新时代爱劳动、会劳动、懂劳动的劳动教育新要求，理解劳动对人生成长的价值，系统掌握劳动思想、劳动文化与劳动伦理相关内容；明晰劳动与经济、法律、社会、心理、管理、安全、社会保障、劳动关系、工会、创新创业、教育之间的内在联系，认识劳动发展趋势与未来形态；树立正确劳动价值观，形成良好劳动素养，提升劳动实践、劳动维权与职业发展能力，成长为担当时代使命的高素质劳动者。	①爱劳动、会劳动、懂劳动新时代劳动教育的新要求； ②劳动与人生； ③劳动思想； ④劳动文化与伦理； ⑤劳动与经济，劳动与法律，劳动与社会，劳动与工会，劳动与心理，劳动与劳动关系； ⑥劳动与管理，劳动与社会保障，劳动与安全； ⑦劳动的未来； ⑧劳动与创新创业，劳动与教育； ⑨劳动教育与高素质劳动者培养。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，加强信息技术和慕课、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	通过本课程学习，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； ③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； ②组织开展课外劳动实践活动； ③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。
16	大学生职业生涯规划	通过本课程学习，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	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，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

		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。		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。
17	就业与创业指导	通过本课程学习,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	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。	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; 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,

		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。		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	通过课程学习，系统掌握五四运动、建党、旅法求索、土地革命、长征、抗战、解放战争、新中国建设等党史重大历史脉络，明晰革命先辈、青年志士的奋斗历程与理想抉择；熟知开国大典、抗美援朝、宪法颁布、工业科技、民生建设等建国初期重大史实，深刻领会红旗渠、雷锋、焦裕禄等伟大精神内涵。能够厘清百年党史发展逻辑，读懂青年在革命、建设时期的使命担当；厚植爱党爱国情怀，坚定理想信念，传承红色精神，树立青年责任意识，自觉以革命先辈为榜样，勇担时代复兴使命。	①五四运动中，青年如何创中国；我党成立时，建党人年岁几何；旅法岁月里，他们如何追理想；革命洪流中，吾辈当可作何为；大浪淘沙时，青年应做何抉择；星星之火花，我党何以可燎原；闪闪红星下，红军如何去战斗；腥风血雨中，他们怎样守信仰；危急存亡际，我们为何要唱歌；连天烽火里，圣地因何美名扬；全民抗战时，我党何以成砥柱；最后演讲中，青年缘何要斗争；饥饿交加际，吾辈如何反内战；革命建设中，他们为何甘奉献；解放地区内，天空缘何更明朗；革命胜利时，进京赶考又何为； ②一唱雄鸡天下白——开国大典；一条大河波浪宽——抗美援朝；农奴翻身把歌唱——西藏故事；知识星火满天涯——扫盲运动；一切权利归人民——五四宪法；解放驶向工业化——工业振兴；拓荒耕耘攀高峰——科技成就；百花齐放春满园——文化事业；六亿神州尽舜尧——基层医疗；定叫山河换新装——红旗渠精神；愿做革命螺丝钉——雷锋的故事；百姓谁不爱好官——焦裕禄精神。	采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，加强信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理。
19	中华优秀传统文化	通过本课程学习，掌握中国传统文化的世界地位、完整发展脉络与核心特征，理解中国共产党关于传统文化	①中国传统文化的世界历史地位； ②中国传统文化的历史进程（萌芽奠基期）；	采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，加强信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程

		的重要论述,树立对待传统文化的正确态度;明晰传承中华优秀传统文化的时代意义,把握传统文化基本精神、核心理念与价值内涵,领会精忠报国、以民为本、自强不息等传统美德;树立文化自信,自觉传承弘扬中华优秀传统文化,涵养家国情怀与高尚道德品格,拓宽文化视野,提升文化辨别与文化传承实践能力。	③中国传统文化的发展历程(发展定型期); ④中国传统文化的历史发展进程(近代转型期); ⑤中国传统文化的主要特点; ⑥中国共产党人论中国传统文化; ⑦正确对待中国传统文化; ⑧坚持以促进国际安全为依托; ⑨学习和传承中华优秀传统文化的意义,中国传统文化的基本精神,中华优秀传统文化的核心理念; ⑩精忠报国,以民为本,天下大同,勤俭廉政,舍生取义,仁爱孝悌,和而不同,敬业乐群,诚实守信,自强不息,厚德载物,尊师重道。	在教学中的应用和管理。
20	艺术教育	通过本课程学习,提升艺术感知力、审美鉴赏力与人文素养,塑造健全人格,培养健康审美情趣;激发对美术、书法、音乐、舞蹈、戏剧、戏曲、影视、艺术导论、合唱艺术的兴趣,养成欣赏艺术、参与艺术活动的好习惯,契合公共艺术课程评估要求。了解艺术基本概念、本质特征、门类划分及功能,掌握美术、书法、音乐、舞蹈、戏剧、戏曲、影视、合唱艺术的基础理论、发展脉络、风格特点与经典作品,理解艺术鉴赏基本原理、方法与评价标准。能运用专业鉴赏方法分析不同门类艺术作品,阐释作品艺术特色、表现手法与文化内涵;具备基础艺术实践能力,可独立完成绘画、书法、剪纸、简单合唱编排与艺术评论写作,全面提升综合艺	①艺术导论:艺术本质、特征、分类、功能;艺术创作、艺术作品、艺术鉴赏基本规律;中外艺术发展脉络概述; ②美术鉴赏:美术概论、剪纸艺术、色彩美学、纹样艺术;中外绘画、雕塑、工艺美术经典作品赏析; ③书法鉴赏:篆、隶、楷、行、草五体演变;笔法、结构、章法赏析;经典书法作品解读与临摹体验; ④音乐鉴赏:音乐基本元素、中外乐器、声乐作品赏析;音乐流派、风格与经典曲目解析; ⑤舞蹈鉴赏:舞蹈起源、分类、美学特征;中外古典舞、民族舞、现代舞作品赏析;基础动作模仿与片段体验; ⑥戏剧鉴赏:戏剧起源、类型、流派;中外经典剧本、舞台艺术、表演技巧赏析;	①采用线下课堂讲授、作品赏析、示范演示、实操练习、小组讨论、成果展示相结合的方式组织教学; ②课堂围绕美术、书法、音乐、舞蹈、戏剧、戏曲、影视、合唱等内容开展赏析讨论,现场示范绘画、书法、剪纸、合唱等实操,指导学生完成简易创作并课堂点评,强化审美鉴赏与实践能力; ③遵守课堂纪律,按时出勤,积极参与课堂互动与艺术实践;认真完成赏析笔记、实操作业、艺术评论与合唱练习,提升综合艺术素养,达到公共艺术课程评估标准。

		术素养。	⑦戏曲鉴赏：戏曲行当、唱念做打、声腔体系；京剧、豫剧等剧种经典剧目赏析；身段与唱段体验； ⑧影视鉴赏：影视语言、类型、发展简史；中外经典影片、短视频、视听语言赏析； ⑨合唱艺术：合唱起源、类型、乐理基础；发声方法、呼吸控制、声部配合；中外合唱作品赏析与排练实践。	
21	职业素养养成训练	通过本课程学习，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，	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； 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。	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； ②将课堂训练与校园职场体验、企业岗位实习相结合，让学生在真实场景中锤炼职业素养； ③结合专业特色设计训练内容； ④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。

		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。		
22	国学智慧	通过课程学习,研读《论语》《尚书》《周易》等儒道墨法经典,掌握各家核心思想、修身治学、治国处世智慧,理解三礼礼治内涵与国学中的领导思维;能够汲取传统典籍中的修身、处事、理政思路,提升人文思辨与综合素养;涵养君子品格,树立崇德向善、知行合一的价值追求,学会以传统智慧指导自我成长与实践处事。	①《论语》与君子修为;《春秋》与历史秩序;《尚书》与治国理念;《诗经》与文学之源;《孟子》与内圣之道;《中庸》与心性修炼;《周易》与人生境界;《大学》与自我发展;《老子》与进退之道;《庄子》与逍遥之道;《墨子》与兼爱之慧;《韩非子》与法治之慧; ②国学与领导力;三礼与礼治之道。	采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,加强信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理。
23	突发事件及自救互救	通过本课程学习,掌握突发事件应急处置基本原则,熟知急性中毒、呼吸道异物梗阻、常见急重症、各类意外及创伤急救相关理论知识,熟练掌握心肺复苏、止血包扎、固定搬运等实操急救技能;能够精准判断突发险情,规范开展现场应急救援,提升突发险情应急判断、自救互救、临场处置能力;树立生命至上、科学施救的急救理念,掌握规范急救流程,增强应急避险意识与责任意识,具备应对突发事件的应急救护素养。	①突发事件应急和处理原则; ②急性中毒的应急处理; ③心肺复苏初级救生术; ④呼吸道异物的现场急救; ⑤常见急危重症的现场急救; ⑥常见意外事故的现场急救; ⑦各类创伤的现场急救; ⑧止血与包扎术; ⑨固定与搬运术。	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,加强信息技术和慕课、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	通过本课程学习,了解现场急救基础理论,熟练掌握心肺复苏、AED使用、海姆立克急救、止血、骨折创伤急救核心技能,掌握日常意外、老人跌倒、人群踩踏、火灾烧烫伤、道路交通事故的避险自救与现场处置方法;能够精准识别突发险情,规范开展现场施救、应急避险与伤员救护,提升自	①现场急救概述; ②心肺复苏术; ③自动体外除颤器的使用与高级生命支持; ④人人都会的止血; ⑤创伤骨折与急救; ⑥日常意外紧急处置; ⑦老人跌倒与人群踩踏事故的现场干预与自救; ⑧火灾逃生及烧烫伤急救; ⑨生命的拥抱——海姆立	①采用线上教学和教师线下答疑的形式开展,加强信息技术和慕课、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。

		救互救、临场应急处置能力；树立生命至上、科学施救的急救理念，增强安全防范与应急救护意识，掌握标准化急救流程，主动普及急救知识，守护自身与他人生命安全。	克急救法； ⑩道路交通事故伤害的现场处理与避险逃生。	
25	大学生健康教育	通过课程学习，帮助学生掌握现代健康管理、健康生活方式、疾病防控、心理健康、性生殖健康、校园安全及理性健康消费相关知识，具备自我健康管护、心理调适、应急自保、自我防护能力；树立主动健康理念，自觉抵制不良成瘾行为，塑造健康心态与正向两性观念，增强安全自律意识，提升综合身心健康素养。	①健康的“新”定义与健康管理； ②身体活动促进； ③合理膳食；远离成瘾性物质；健康睡眠；环境与健康； ④常见传染病的预防；慢性非传染性疾病的预防； ⑤做理性健康的消费者；心理健康与身体健康；学生心理发展特点和相关社会因素； ⑥压力管理；抑郁症与焦虑症；网络成瘾； ⑦性与生殖健康；生育管理； ⑧常见性传播疾病预防； ⑨突发事件与个人安全防范； ⑩大学生的安全防范。	采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，加强信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理。
26	有效沟通技巧	通过本课程学习，了解有效沟通基本内涵与发展规律，掌握有声语言、非语言沟通技巧，习得科学倾听方法，明晰人际交往赋能逻辑；能够灵活运用沟通技巧开展双向交流，善于倾听共情、识人处事，主动发掘身边优质人际资源；塑造包容共情的沟通心态，破除沟通壁垒，提升人际表达、共情倾听与社交协作能力，构建良好人际关系，助力个人学习、生活与社交长效发展。	①有效沟通的概述； ②有效沟通的一般规律； ③有声语言的有效沟通； ④非语言信息的有效沟通； ⑤有效沟通中的倾听； ⑥发现身边的陌生贵人。	采用线上教学和教师线下答疑的形式开展，加强信息技术和慕课、微课、视频公开课等在线课程在教学中的应用和管理。

2. 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、选品与采购、零售基础、电子商务法律法规、习近平经济思想概论等 9 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	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。	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。	①掌握市场营销核心概念、理论模型，能清晰阐述各模块逻辑关联； ②熟悉主流营销工具与渠道的特点、适用场景，了解行业最新趋势； ③能运用 PEST、SWOT 等工具拆解实际案例，识别机会与风险； ④能针对具体产品/品牌，独立完成完整营销方案框架搭建； ⑤能设计简单推广活动、撰写基础文案，且能基于数据反馈优化策略。
2	电子商务基础	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。 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。	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；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。	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。结合实操任务，完成一个完整的网店开设流程。
3	财税基础	培养严谨细致、遵纪守法的职业素养；掌握会计要素、科目与账户、税收种类及申报流程；能处理小规模纳	典型工作任务为日常账务登记、发票管理、纳税申报、财务报表阅读。	①会计基础； ②税收制度； ③发票管理； ④财务报表基础；

		税人常见财税业务。		⑤通过模拟做账、报税软件操作掌握基本财税技能。
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； 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	培养数据思维、逻辑分析能力；理解常用商务指标(如UV/PV、转化率)、数据分析方法；能利用 Excel 或数据分析工具进行基础数据分析并形成报告。	典型工作任务为数据采集与整理、指标监控、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。数据可视化、运营报告撰写。	①数据采集方法； ②数据处理工具； ③数据图表制作； ④直播实时数据看板解读，用户路径转化分析； ⑤运营策略数据优化调整； ⑥数据分析报告撰写； 结合真实电商数据完成数据分析任务，提出优化建议。
6	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、供应链管理流程、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。	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、样品管理与订单跟进。	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； ⑤成本分析与利润测算； ⑥库存管理基础； 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。
7	零售基础	树立客户至上的服务理念，培养细致耐心的职业素养；理解零售业态分类、零售4P策略(产品、价格、渠道、促销)、门店运营管理基础知识；能执行标准的门店运营流程，运用基本销售与服务技巧完成商品售卖与客户维护。	典型工作任务为门店日常运营、商品陈列与维护、库存盘点、销售技巧应用、客户服务与关系维护、零售数据初步分析。	①零售概论与业态、商品管理； ②门店运营管理； ③门店视觉陈列； ④销售流程与技巧、顾客心理学； ⑤零售数据分析指标(如坪效、人效、周转率)； 通过角色扮演、模拟门店运营和案例分析，掌握零售核心岗位的技能，并能对简单的零售数据进行分析。

8	电子商务法律法规	培养严谨的法律意识、诚信经营理念和社会责任感;掌握《电子商务法》《广告法》《消费者权益保护法》《合同法》等核心法律法规要点;能识别电商运营中的常见法律风险,并运用法律知识处理基本的合同、纠纷与合规问题。	典型工作任务为网店资质办理、平台规则遵守、合同审核与签订、消费者权益保护、纠纷处理、知识产权与广告合规审查。	①电子商务经营者责任与义务;网络营销直播行为规范; ②电子合同; ③电子支付; ④跨境电商监管; ⑤知识产权保护,宣传品牌禁忌; ⑥消费者权益保护; ⑦市场竞争规则; ⑧广告合规与个人信息保护;采用案例教学法,分析典型法律纠纷案例,使学生能够依据法律法规解决实际问题,完成合规审查清单。
9	习近平经济思想概论	深刻领会习近平经济思想的核心要义、精神实质、丰富内涵与实践要求;树立以人民为中心的发展思想与新发展理念;增强运用科学理论分析经济现象、解决实际问题的能力;坚定中国特色社会主义经济发展道路自信,提升服务经济高质量发展的责任意识与职业素养。	典型工作任务为经济思想学习与实践应用,工作内容主要有理论学习、经济形势分析、发展理念践行、职业岗位合规与高质量发展适配。运用学习笔记、案例分析、研讨交流、实践调研等方式完成学习与应用任务。	①掌握习近平经济思想的根本立场、历史方位、指导原则、主题主线、根本动力、战略举措、工作方法等核心内容。 ②理解新发展理念、高质量发展、构建新发展格局、共同富裕等重大论断。 ③熟悉我国经济发展的战略目标与政策导向,能结合电商、零售、管理等专业场景解读经济政策。 ④学会运用习近平经济思想分析职业场景中的经济问题,提升职业决策与岗位适配能力。 ⑤强化诚信经营、合规发展、创新驱动、服务社会的职业价值观。

(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、	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	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;

		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。	户群体策划、销售策略制定、营销活动策划、策划评估分析，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。	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、广告策略； 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 ROI 算法、竞价方法和收费模式等； 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；实施网络推广； ④监测与评估网络推广数据。 结合案例对目标人群画像分析、推广预算、广告投放、渠道选择、结果分析、数据跟踪，使用网络推广工具做好网络推广活动。
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；结合实战采集分析销售渠道数据，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	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直播合规话术、广告法违禁词排查；虚假宣

		营造、互动答疑与促单成交。		传风险规避； ⑤ROI 优化、投放效果复盘； 通过角色扮演对商品直播、对营销运营过程中的数据做出数据分析及营销活动优化直播。
5	新媒体运营	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； 运营用户社群； ④对接、跟进商务合作项目； 结合项目实战对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 ②策划、引流、数据分析的流程和技巧； ③能够策划直播主题并搭建直播间； ④制定直播方案，动态调整直播内容； ⑤建立直播风险预案； ⑥分析直播数据并优化总结； 通过项目实战做好直播间运营策划、直播间流量引入、直播成本控制、直播过程监测与调整、直播风险把控及数据分析。
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	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	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；

		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。	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。	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。 通过项目实战做市场调研、策略制定、方案落地全流程，能独立完成选题规划、内容撰写/编辑、排版优化，具备用户反馈收集与内容迭代能力。
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；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。通过角色扮演、模拟客服服务和案例分析，掌握客户服务与管理核心岗位的技能。

（3）专业拓展课程

主要包括：经济学原理、数据可视化、网店运营、消费者行为分析、短视频策划与制作、ITMC 市场营销沙盘模拟实训、商务礼仪、管理学等 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	经济学原理	树立理性思维与辩证视角，客观分析经济现象；掌握供需、价格、市场等核心概念；熟知微观（厂商、消费者行为）与宏观（GDP、通胀等）经济基础理论；了解经济政	典型工作任务为经济形势分析，工作内容有市场供需分析、微观经济主体行为分析、宏观经济指标解读、经济政	①明晰微观与宏观理论框架，掌握核心概念及逻辑关联。 ②运用供需、政策等理

		策传导逻辑；能运用理论解读物价、就业等现实经济问题；分析市场供需变化并预判趋势；撰写基础经济现象分析报告。	策影响评估。	论分析经济现象，制定基础分析思路。 ③完成竞品/市场简单经济分析，撰写基础报告。 ④结合运营场景（如定价、供需预判）落地理论。
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； 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	网店运营	具备电商平台运营的全局思维，养成数据驱动、用户导向的运营习惯，培养高效沟通与问题解决能力；掌握网店开设与基础设置、商品上架与优化、店铺流量运营、客户服务与关系维护、店铺数据分析的核心知识与流程；能够独立完成网店搭建与基础装修；能根据平台规则完成商品上架、标题优化与定价；能够用免费/付费渠道进行店铺引流；能规范处理客户咨询、售后纠纷与评价管理；能基于运营数据完成店铺问题诊断与优化调整。	为网店搭建与装修、商品上架与优化、店铺流量推广、客户咨询与售后处理、店铺运营数据复盘。	①网店开设与平台规则解读； ②店铺装修与详情页设计； ③商品上架、标题优化与定价策略； ④店铺流量运营（免费流量+付费推广）； ⑤客户服务流程与售后纠纷处理； ⑥店铺运营数据（流量、转化、客单价）分析。 针对某一特定品类商品，完成网店从搭建、商品上架、推广引流到客户服务的完整运营流程，输出一份可落地的网店运营方案与阶段性数据复盘报告。

4	消费者行为分析	具备同理心，能够从用户视角思考问题，培养深入洞察的习惯；掌握影响消费者行为的内部（心理、个人）与外部（社会、文化）因素、消费者决策过程模型；能运用定性与定量方法分析消费者行为，为营销策略提供有价值的洞察和建议。	典型工作任务为用户画像构建、消费场景分析、购买决策过程研究、撰写消费者洞察报告。	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； 针对某一特定产品或品牌，通过调研分析，输出一份消费者行为洞察报告。
5	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； 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。
6	ITMC 市场营销沙盘模拟实训	培养系统的市场营销思维、全局决策意识与团队协作意识，树立以市场为导向、数据驱动的经营理念，提升职业素养与商业道德；掌握市场营销沙盘的运营规则与核心指标（市场份额、成本控制、利润分析等），熟悉市场细分、产品定价、渠道管理、促销策略的基本逻辑；能根据市场环境与企业数据，制定并执行合理的市场营销策略，在模拟经营中优化资源配置、提升市场竞争力与企业盈利水平。	典型工作任务为市场调研与分析、产品定位与定价决策、渠道与促销策略制定、团队分工与运营执行、经营数据复盘与策略优化。	①ITMC 沙盘模拟平台规则与操作流程； ②市场环境分析与消费者行为洞察； ③产品策略（研发、定位与生命周期管理）； ④定价策略与成本核算； ⑤渠道管理与促销组合设计； ⑥团队协作与经营决策； ⑦经营数据分析与复盘优化。 通过分组对抗与模拟经营实训，让学生在真实的市场竞争场景中，将市场营销理论转化为可落地的经营决策，提升市场分析、策略制定与团队协作的实战

				能力。
7	商务礼仪	秉持尊重包容理念，善待他人、文明处事；塑造职业形象；培养跨文化同理心；增强诚信与责任观念；掌握个人形象塑造的系统知识，包括仪容、仪表、仪态的规范标准。熟知商务会面、商务沟通、商务活动等核心场景的礼仪规范与流程。明晰跨文化商务交际的基本常识与主要国家的礼仪禁忌；能独立且得体地完成商务接待、拜访、会议组织与参与等任务。精准地运用沟通技巧进行商务洽谈、电话联络和邮件往来，有效传递信息。熟练地运用中西餐宴请礼仪，合理安排座次、点菜和席间交流。	典型工作任务聚焦于在各类商务场景中，主要包括商务接待礼仪、商务沟通礼仪、商务活动礼仪、职场形象与行为礼仪、跨文化商务礼仪。	①掌握商务礼仪核心原则。 ②明晰各场景礼仪核心规范，掌握跨文化礼仪适配逻辑。 ③运用礼仪规范适配不同场景，规避社交误区。 ④独立完成商务接待、会议统筹等礼仪执行。 ⑤能够处理线上线下社交冲突，维护职业形象；结合网店运营场景（如客户沟通、直播礼仪）落地规范。
8	管理学	培养系统的管理思维、团队协作意识与责任担当，树立科学决策、以人为本的管理理念，提升职业素养与职业道德；掌握管理的基本原理与职能（计划、组织、领导、控制），熟悉组织行为、团队管理、决策方法与激励理论等核心知识；能运用管理学的基本原理分析与解决组织中的实际问题；能制定合理的工作计划与组织方案；能运用沟通、激励技巧进行团队管理与有效领导；能对组织活动进行有效的控制与优化。	典型工作任务为组织架构设计与岗位分工、工作计划制定与执行、团队沟通与冲突协调、员工激励与绩效管理、管理案例分析与决策优化。	①管理学概述与发展演进； ②管理的基本职能（计划、组织、领导、控制）； ③组织行为与团队管理； ④沟通技巧与冲突管理； ⑤激励理论与绩效管理； ⑥管理决策方法与创新思维。 结合企业真实管理场景，完成一份小型组织的管理方案设计，包括工作计划、团队分工、沟通与激励策略，能运用管理学理论分析并解决案例中的实际问题。

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。第二学期增加一周“专业认识”组织学生到本地直播电商企业、电商产业园参观学习。第三、四学期“企业真实项目+综合实训项目”一体化实训各一个月，引入本地品牌商家的直播代运营、内容推广项目。

（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，组织开展专业对口直播间全流程实操、选品中心实战、运营数据复盘的实习，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。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

熟悉行业与企业对本专业人才的实际需求，具备主持专业建设、推进教育教学改革、开展教科研及社会服务的突出能力，能够在本专业改革发展进程中发挥示范引领作用专任教师

3. 专职教师

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；有互联网接入和无线环境，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 ² ）
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、	店铺运营实训功能、数据分析与决策功能、数据分析	网店运营、商务数据分析、数据可	48	80

		操作系统软件、办公软件	与决策功能。	视化、网店美工		
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、周口商水黄寨蜜薯基地等，完全可以满足校外岗位实习的要求。

8-2 网络营销与直播电商专业校企合作校外实训基地信息一览表

序号	名称	所在城市	主要实训内容
1	河南海码科技有限责任公司	周口	新媒体运营、社群运营、互联网文案写作
2	周口商水黄寨蜜薯基地	周口	直播销售、直播运营、短视频编辑

（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

1. 案例教学法

通过引入真实的电子商务案例，如淘宝、京东等平台的运营案例，引导学生进行深入分析和讨论，让学生理解和掌握电子商务的原理、策略和技巧，培养他们的问题解决能力和创新思维。

2. 项目教学法

以企业真实项目为载体，让学生参与其中，如全流程参与电商运营项目，或为农产品设计短视频营销方案等。构建“基础技能训练—岗位专项实践—综合项目攻关”三级进阶体系，使学生在实践中学习和掌握电子商务技能。

3. 讨论式教学法

教师提出一些电子商务领域的热点问题或有争议的话题，如电商平台的垄断问题、直播带货的法律规范等，组织学生进行讨论。让学生在讨论中各抒己见，激发他们的思维活力，培养其批判性思维和团队协作能力。

4. 混合式教学法

将线上和线下教学相结合，课前教师通过在线平台发布学习资源和任务，引导学生预习；课中组织学生进行讨论和互动，深入探讨直播技能；课后布置作业和项目，帮助学生巩固所学知识和提高实践能力。

5. 实训教学法

利用校企合作实训基地，搭建直播运营环境，让学生在真实的环境中进行店直播、商品上架、营销推广、客户服务等操作，用真实的电商业务流程，使学生掌握直播运营的各个环节，提高实际操作能力。

（五）教学评价

1. 专业课程的考核

理论课：由任课教师评价，课堂表现占 30%、课后作业占 30%、期末试卷成绩占 40%。

理实一体化课程：课堂表现（任课教师评价）占 30%，技能考核（任课教师+企业导师共同评价）占 70%。

实践课：技能考核由任课教师与企业导师评定，占比 50%；成果展示采用学生互评，占比 50%。

2. 岗位实习课程的考核评价

本实习考核设置 6 个考核项目，各项标准及分值如下：

（1）劳动纪律（15%）：考核学生是否严格遵守企业规章制度，做到按时上下班，无迟到、早退、旷工等违规行为，服从岗位管理、坚守工作岗位。

（2）工作态度（15%）：考核工作主动性与责任心，要求对待工作认真敬业、虚心好学、吃苦耐劳，具备进取意识，不推诿、不敷衍工作。

（3）团队合作精神（15%）：考核职场协作素养，要求尊重同事，主动配合团队开展工作、互帮互助，具备集体意识，快速融入岗位团队。

（4）人际沟通能力（15%）：考核语言表达与交际能力，要求沟通得体，擅长倾听反馈，妥善处理与客户、同事、上下级的关系，具备良好服务意识。

（5）专业技术能力（20%）：考核专业实操水平，要求能够熟练运用电商专业知识技能开展岗位工作，操作规范，具备问题处置能力，岗位技能提升效果明显。

（6）任务完成情况（20%）：考核工作交付质量，要求按时、保质、保量完成岗位分配的全部工作，产出成果符合岗位既定标准。

（六）质量管理

1. 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，探索增值评价，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. 学校和二级院系完善教学管理机制，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、评学等制度，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。

3. 专业教研组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。

4. 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 181 学分, 其中必修课 155 学分、选修课 22 学分、第二课堂 4 分。

(二) 职业技能证书要求

1. 鼓励获得互联网营销师资格证;
2. 鼓励获得与专业相关的技能证书, 如: 直播电商师、新媒体营销师等。

(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生学情调研等工作, 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

职业岗位（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。

附表 I：

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（前 8 周开课）。
		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（前 8 周开课），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	1304201105	36	20	16	2	2	2						
		就业与创业指导	1304201106	36	26	10	2	2				2			
		国家安全教育	1106201016	32	32	0	2	2					▲		
		大学生安全教育	1106201008	32	32	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	▲						
		艺术教育	1205201021	36	18	18	2	2		2					
		职业素养养成训练	1106201017	18	0	18	1	2	▲						
		大学生健康教育	1106204012	18	18	0	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			▲				
		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	700	358	59							
	占比				33.25%										
专业基础课程	必修	市场营销	1202202125	36	18	18	2	1	2						
		电子商务基础	1202202101	72	36	36	4	2	4						
		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					
		电子商务法律法规	1202203150	72	36	36	4	1	4						
		习近平经济思想概论	1202202134	36	24	12	2	1			2				
	小计				468	240	228	26							
	占比				14.71%										
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	2				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	2				4			
		客户服务与管理	1202203149	36	18	18	2	2			2				后 8 周开课
		新媒体运营	1202203133	72	36	36	4	1				4			
	小计				540	270	270	30							
	占比				16.97%										
专业拓展课程	必修	经济学原理	1202202106	36	18	18	2	2	2						
		数据可视化	1202204106	72	36	36	4	2			4				
		网店运营	1202203117	72	8	64	4	1			4				
		消费者行为分析	1202204108	72	36	36	4	2				2			

	选修	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			
		ITMC 市场营销沙盘模拟实训	1202202004	72	36	36	4	2				4			
		管理学基础	1202202102	72	36	36	4	1				4			
	小计			504	206	298	28								
	占比			15.84%											
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	新媒体运营单项实训	1202204006	36	0	36	2				▲				
		直播运营综合实训	1202204007	36	0	36	2					▲			
		直播综合实训	1202204005	36	0	36	2						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			612	36	576	26								
	占比			19.23%											
	总计			3182	1452	1730	181		28	28	28	28			

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及比例

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		932	574	358	29.29%
	选修		126	126	0	3.96%
专业课程	专业基础课程（必修）		468	240	228	14.71%
	专业核心课程（必修）		540	270	270	16.97%
	专业拓展课程	必修	252	98	154	7.92%
		选修	252	108	144	7.92%
	实践性教学环节（必修）			612	36	576
合计			3182	1452	1730	100%
比例分配				45.63%	54.37%	100%