

河池市巴马民族师范学校（河池巴马国际养生旅游学校）

《电子商务专业》

人才培养方案

（2022 年修订）

河池市巴马民族师范学校（河池巴马国际养生旅游学校）

电子商务专业人才培养方案

一、专业名称（专业代码）

电子商务（121100）

二、入学要求

本专业招收初中毕业生或具有同等学力者。

三、基本学制

3 年

四、职业面向

（一）就业方向

本专业毕业生可到电子商务方向企事业单位（如各种电子商务公司、机关学校事业单位、金融餐饮、社区物业、各种商业公司等），从事电子商务相关等工作。

（二）职业岗位描述

（1）网店策划/编辑人员：

主要从事电子商务平台规划、网店维护、电子商务平台全局设计等工作。

（2）网店美工员：

主要从事电商网店设计和视觉处理、文字处理、图像处理、视频处理、广告宣传策划等工作。

（3）国内、外贸电子商务员：

利用网络平台开发国内、国际市场，进行国内贸易、国际贸易。

（4）网店运营人员/主管：

网店规划、团队管理、平台推广、客户管理等。

（5）网店推广员：

负责网店销售宣传推广和提供电子商务运营服务支持、综合信息管理等。

（6）电子商务创业人员：

借助电子商务这个平台，利用虚拟市场提供产品和服务，又可以直接为虚拟市场提供服务。

（7）网店运营经理/主管：

熟悉网络营销常用方法，具有电子商务全程运营管理的经验；能够制定网店短、中、长期发展计划、执行与监督；能够进行网站及频道的运营、市场推广、广告与增值产品的经营与销售；能够管理和建设网站运营团队，实现网站的战略目标、流量提升与盈利。

（8）网络营销员：

熟悉网络、网络营销和办公软件；负责公司产品在网络上的推广；对网络营销感兴趣，并能很好的掌握电子商务及网络发展的各种理念；具备文字表达能力；资料收集能力；熟悉网络引擎的优化。

（9）新媒体营销员

利用软文、短视频、直播等方式，通过新媒体渠道，打造品牌，提高知名度，拓宽渠道，提升产品及店铺的销售额。

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

培养德、智、体、美、劳全面发展，具备国际化视野，具有强烈的责任意识、理性的科学精神、良好的人文素养、系统的专业知识，掌握电子商务、视觉营销、电子商务数据分析、网店运营推广等专业理论与融合创新实践方法，学科交叉、理念先进的国际化、创新型专业人才。重点培养以视觉营销知识为基础、电子商务数据分析为特色、网店运营推广为依托，并熟练应用到设计运用、研发创新等领域，以适应广西区域经济发展和地域特色文化产业需求，能够架起“一带一路”互联互通的国家急需电子商务人才。

（二）培养规格

1. 知识要求

（1）具有本专业的理论知识，掌握本专业的技能，达到一定的创新创业能力；

（2）掌握视觉营销的创意思维、设计表达、等方法，具有较好的美学素养和艺术创新能力；了解相关地域文化元素和民族艺术符号，并对其进行传承与创新设计；

（3）掌握本专业设计创新策略；掌握本专业前沿的电子商务基本理论，了解电子商务数据分析前沿理论、应用前景及发展动态，能够参与以电子商务综合运营为主的基本能力；提升本专业现代技术运用能力，特别是运用大数据分析、多媒体艺术、网络技术及电脑设计的实践能力；

（4）具备相应的英语使用能力，可用英语进行基本的学术检索与信息交流，能查阅相关英文资料。

2. 能力要求

职业能力分析表

职业关键能力	职业专业技术能力	职业基本素质
学习能力 (1) 系统思维能力; (2) 创造能力; (3) 理论联系实践的能力; 工作能力 (1) 了解电子商务的发展方向, 具有自主学习和适应职业变换的能力 (2) 信息交流与合作能力 (3) 具有良好的人际交往能力、沟通协调能力、团队合作精神和服务意识 创新思维能力 (1) 发现问题和解决问题的能力; (2) 具有良好的商业意识和就业、创业能力, 具备良好的创新意识	(1) 具有计算机和网络的应用能力 (2) 具有网络营销应用能力, 并获得电子商务相关认证证书; (3) 具有图像处理应用能力, 并获得图像处理相关认证证书; (4) 具有电子信息收集、整理和发布, 实现资源共享能力; (5) 具有电子商务、物流管理软件的操作与应用能力; (6) 具有计算机网络维护和安全防范能力;	(1) 具有对新知识、新技能的学习能力和创新能力 (2) 具有通过不同途径获取信息的能力 (3) 具有初步运用网络处理工作领域内的信息和技术交流能力 (4) 具有安全操作、环境保护以及电子商务等法规的相关知识和技能 (5) 具有团队合作、协调人际关系的能力。 (6) 跨界合作能力、数字技术应用能力、跨文化沟通能力

3. 素养要求

培养具备诚信经营意识、合规操作能力, 适应电商行业数字化、国际化发展需求的高素质技能人才。能够遵纪守法、敬业爱岗、诚实守信、讲文明懂礼貌, 具备团结协作精神、服务意识和交流沟通能力, 跨界合作能力、数字技术应用能力、跨文化沟通能力等。

六、课程设置及要求

本专业课程设置分为公共基础课和专业技能课。

公共基础课包括德育课、文化课、体育与健康、公共艺术，以及其他自然科学和人文科学类基础课。

（一）公共基础课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	中国特色社会主义	依据《中等职业学校中国特色社会主义教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。	36
2	心理健康与职业生涯	依据《中等职业学校心理健康与职业生涯教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。	36
3	哲学与人生	依据《中等职业学校哲学与人生教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。	36
4	职业道德与法律	依据《中等职业学校职业道德与法律教学大纲》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。	36
5	语文	依据《中等职业学校语文教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	144
6	数学	依据《中等职业学校数学教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	144
7	英语	依据《中等职业学校英语教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	144
8	计算机应用基础	依据《中等职业学校计算机应用基础教学大纲》开设，并注重在职业模块教学内容中体现专业特色。特别是指法练习需要达到教学要求标准。	72
9	历史	依据《中等职业学校历史教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	36
10	劳动教育	依据《中等职业学校劳动教育教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	72
11	普通话	依据《中等职业学校普通话教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	36
12	礼仪	依据《中等职业学校英语教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	18

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
13	体育与健康	依据《中等职业学校体育与健康教学指导纲要》开设，并与专业实际和行业发展密切结合	144
14	公共艺术	依据《中等职业学校公共艺术教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	36
15	自然科学（物理、化学）	依据《中等职业学校自然科学教学大纲》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	36

（二）专业技能课

专业技能课包括专业核心课、专业（技能）方向课和专业选修课，

实习实训室专业技能课教育的重要内容，含校内外实训、跟岗实习、顶岗实习等多种形式。

1、专业核心课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	电子商务基础	了解电子商务相关的法律法规、行业政策和网络安全知识；了解网络零售市场的基本特点，电子商务 B2B、B2C、C2C 等典型电子商务运营模式；掌握网络零售的主要交易流程，能进行网络商情信息的处理加工；熟悉网上第三方支付平台业务；能应用电子商务平台进行网上商店的搭建和日常商务交易处理。	72
2	商品拍摄（含手机摄影）与图片处理	了解工作职责；能根据拍摄要求调试相机，拍摄出清晰地体现商品卖点的照片；能正确展示商品，形成商品详情页；掌握促销图设计制作相关知识，能使用设计类工具软件制作商品促销信息，突出商品卖点。	72
3	电子商务客户服务	了解产品和网购流程知识，电商客服各种业务类型的工作要求以及接地啊、沟通等方面的知识；掌握电商客服的专业服务用语和礼仪；能正确恢复客户信息，有效处理客户投诉；会准确分析客户需求，针对客户需求给予满意的解决方案。	72
4	网店美工	了解网站页面布局特点及不同页面布局所适用的范围；了解电子商务网站的特点和发展趋势；能使用平面设计软件，按照制作流程完成网站效果图的制作；能根据网站内容，合理选择设计风格与页面布局；会使用配色软件为网站选择配色方案，使网站整体风格适应网站内容。	144

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
5	店铺运营	了解网店运营的规范与流程，明确网店运营的核心工作内容；能独立完成网店整个交易过程；能美化网店页面，制作商品展示页面；能根据不同商品类型正确进行商品分类、编码等，提炼商品卖点；能根据网店运营目标，选择合适的网络营销工具，退关店铺，做好客户服务，实现交易。加强用户隐私保护等相关法律法规学习，提升职业素养。	288
6	影视后期处理	了解短视频后期制作技巧，包括文字、音乐背景、转场等技巧，可根据网店推广要求合理设计出短视频的效果，能在社区社群等推广中制作出视觉效果更佳的短视频作品。	108
7	网上开店基础	了解网上店铺开店相关规则要求，学会开店流程，店铺运营的相关理论知识，产品上下架技巧，推广营销思路，让学生对于网上开店有了一个整体理论知识的认识。	72
8	网店装修	掌握店铺装修方法与技巧，网上店铺排版设计，店铺美化技巧，色彩搭配，让学生能够独立设计装修店铺。	180

2、专业（技能）方向课

（1）客户服务

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	文字录入	能按照正确的减键盘指法完成录入任务；能熟练使用一种中文（简体）拼音输入法；能设置输入法属性；掌握特殊符号的输入方法；能正确听取客户要求，同步完成记录；文字录入速度达到 60 字/分钟	36
2	沟通技巧	了解客户心理知识；掌握与客户沟通的技巧与方法；能通过电话或网络即时通信工具有效明确地向客户传达服务信息、态度；能通过准确解读客户信息；掌握客户想法、感受和态度；会对客户进行有利于问题解决的提问、倾听、表达	108

（2）网络营销

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	电商文案	了解店铺及产品的相关活动策划页面广告的内容文字的组织整理；掌握宝贝描述的详细文案撰写，提炼产品卖点，编辑产品描述细节；具备文字驾驭能力和创新意识、较强的语言组织能力和敏锐的洞察力。	36
2	网络营销（新媒体推广）	了解网络推广的含义，能分析现状，制定推广策略；能运用新媒体（短视频、直播、自媒体等）进行推广；了解搜索引擎优化推广的工作内容、运作方法及操作规范，能完成选择关键词、建设友情链接、发布外部链接及推广效果	72

3、专业选修课

- （1）网络常用软件，（2）电商快递物流，（3）电子商务安全，
（4）商品知识，（5）移动商务，（6）电商人工智能方向知识。

4、跟岗实习与顶岗实习

跟岗实习和顶岗实习是本专业学生职业技能和职业岗位工作能力培养的重要实践教学环节，要认真落实教育部、财政部关于《中等职业学校学生实习管理办法》的有关要求，保证学生跟岗实习和顶岗实习与所学专业面向的岗位群基本一致。在确保学生实习总量的前提下，可根据实际需要，通过校企合作，实行工学交替、多学期、分阶段安排学生实习。要加强跟岗实习和顶岗实习过程管理，切实保障学生的安全与权益，构建校企共同指导、共同管理、合作育人的跟岗实习和顶岗实习工作机制。

（三）拓展课程

拓展课程为选修课，分为人文素质类课程、信息技术类课程、健身强体类课程。学生可根据各自的特长和爱好，按照课程开设的时间自行选择。

（四）综合实训

综合实训环节是电子商务专业教学计划中重要的组成部分，是专业人才培养模式改革的重要研究项目，也是电子商务专业学生增强实践能力的必需的教学环节，是学生最终完成专业学习，达到专业培养目标的重要实践性课程。综合实训的任务是联系相关技术岗位工作，整合专业课程的主要教学内容，综合运用所学的基本知识和基本技能，提高解决实际问题的能力，并且掌握实际的应用方法，达到提高综合应用能力的目的，也是对学生学习效果进行综合全面考核的重要方式。

1. 电子商务模式综合实训。

实训内容：利用模拟实验教室，让学生在仿真的环境下运用计算机进行电子商务的实务操作和综合训练，使学生能够与模拟的国内外客户进行网上洽谈、网上业务推广以及促成网络交易；能够较熟练地运用互联网以及电子商务实训系统模拟处理各类企业商务业务，学会 EDI 制单基本操作。

实训时间：72 课时，第三学期。

实训地点：电子商务实训室。

考核要求：按 B2B 前后台业务、B2C、C2C、网站建设、网上银行前后台业务、电子支付操作、物流管理、网上单证、网络营销、CA 认证十个模块考核，同时满足各种赛制的考核要求。

组织管理：采用模块教学，教师介绍实训项目的基本操作和要求，学生以个人为单位，进行独立操作。

安全保障：加强对学生的劳动纪律、安全（人身安全、生产安全等）、操作规程、自救自护和心理健康等方面的教育，提高学生的自我保护能力。

2. 经营管理模拟实训。

实训内容：要求学生完成一整套经贸处理业务，使学生掌握经贸处理的全部流程，以独立店铺运营管理为载体进行。

实训时间：28 课时，第三学期。

实训地点：校内经营模拟实训室。

考核要求：按业务谈判技巧、商品经营业务流程、业务单据填写、仓库盘点、业务核算五个模块考核。

组织管理：采取模拟公司教学法，以小组为单位组建公司，集中安排时间进行。

安全保障：加强对学生的劳动纪律、安全（人身安全、生产安全等）、操作规程、自救自护和心理健康等方面的教育，提高学生的自我保护能力。

3. 市场营销及网上贸易实训。

实训内容：制定产品的网上销售策略，按网店（站）的推广计划，实施网上销售及后台管理工作，让学生具备在网上销售产品和管理的基本技能。

实训时间：56 课时，第四学期。

实训地点：学校电子商务室或校外实训基地。

考核要求：按网站（店）布局、商品陈设、销售工具、推销方法，网银管理、电子支付、销售业绩七个模块考核。

组织管理：采取项目教学法，以小组为单位，真实网店的实物推销。

安全保障：加强对学生的劳动纪律、安全（人身安全、生产安全等）、操作规程、自救自护和心理健康等方面的教育，提高学生的自我保护能力。

4. 客服综合实训。

根据实际情况，进行有效的客服业务技能实训组织：

实训内容：企业客服中心工作流程，工作技巧，客服人员基本素质训练。网站在线客户基本技能实训。

实训时间：每学期 156 课时，第三学期开始的每个学期。

考核要求：实习结束后交实习报告一份，实习单位考核成绩一份，按比例评定。

实训地点：校内或校外实训基地，企业的网上客服或校外的社会实践。

组织管理：由校企合作企业制定统一的实习实训计划，安排送至实习实训单位。

安全保障：加强对学生的劳动纪律、安全（人身安全、生产安全等）、操作规程、自救自护和心理健康等方面的教育，提高学生的自我保护能力。

5. 顶岗实习

顶岗实习本专业学生职业技能和职业岗位工作能力培养的重要实践教学环节，要认真落实教育部、财政部关于《中等职业学校学生实习管理办法》的有关要求，保证学生顶岗实习的顶岗与其所学专业的面向的岗位群基本一致。组织学生完成顶岗实习的目的，是促使学生认识社会，熟悉自己将要从事的行业、企业的工作，帮助学生更好地将所学知识应用于实践工作，并且进一步加强学生专业技能的训练，提高学生的实际工作能力，塑造“一技之长+综合素质”的高技能人才；同时引导学生树立正确的世界观、人生观、价值观和就业观，为就业做好心理准备，为实现毕业与就业的零距离过渡奠定良好的基础。

（1）例：实习内容：了解电子商务行业的现状及发展前景；熟悉所在实习单位的基本情况、内部组织机构设置及规章制度的建立、人员工种的配备等；了解所在实习单位领导安排的工作岗位，掌握网站规划、维护及管理、网页设计、数据录入、编辑等工作；了解网站或企业进行市场调查和预测的方法，掌握信息收集的基本方法；掌握商业网站的商品购销渠道、经营方式方法，懂得有关网上购物业务的具体操作；了解网络营销的策划方法；熟悉电子支付的运作的过程；了解商品的仓储保管、调运配送等过程。

商品流通业、服务业及其他各企事业单位的网上营销、客户服务、财经事务、网站维护等相关工作岗位跟班实习。实习结束后完成毕业实习报告的写作。

（2）实习时间：实施“学训交替、能力递进”人才培养模式，安排学生在第三学年进行顶岗生产实习，亦可根据企业和学校的实际情况，从第二学年的第一学期起以一学期为最小实习时间单元，分 2 次按班级组织学生到各企事业单位等用人单位进行顶岗生产实习。

(3) 实习地点：由校企合作企业组织安排校外生产实习基地，组织安排学生的相关实习工作，实习企业与所学专业相关包括但不限于其他制造业、商品流通业、服务业及企事业单位。

(4) 成绩考核：考核成绩由技能考核成绩、操行考核成绩、实习报告成绩三部分组成。

技能考核：占考核成绩 60%，由企业根据学生在工作态度和所掌握的专业技能进行综合评定。

操行考核：占考核成绩 20%，根据学生在实习中的认识态度、实际表现、遵守规章制度和劳动纪律等综合情况评定。

实习报告：占考核成绩 20%，根据学生总结能力予以评定。实习报告中包括实习计划、执行情况和实习体会，要求学生能结合专业知识，找出本岗位工作中存在的问题和不足，分析原因并提出解决问题的措施和建议。

七、教学时间安排

(一) 教学计划安排

课程类别	课程名称	各学期周数、周学时分配							
		学期		1	2	3	4	5	6
		学期周数		18	18	18	18	18	18
		学分	学时	30	30	31	29	0	0
公共基础课	中国特色社会主义	2	18	1					
	心理健康与职业生涯	2	18		1				
	哲学与人生	2	11			1			
	职业道德与法律	2	10				1		
	语文	6	114	2	2	2	2		
	数学	6	114	2	2	2	2		
	英语	6	114	2	2	2	2		
	计算机应用基础	4	72	2	2				
	公共艺术(美术、音乐)	2	46	1	1		1		
	体育与健康	6	114	2	2	2	2		
	劳动教育	1	0						
	普通话	2	36	1	1				

			礼仪	2	36	1	1				
			历史	1	21			1	1		
			自然科学（物理、化学）	2	11			1			
			小计	46	735						
专业 技 能 课	专业核心课		电子商务基础	4	72	4					
			网上开店基础	4	72		4				
			商品拍摄与图片处理	4	72		4				
			电商客户服务	4	72	4					
			PS+版式设计	8	144	4	4				
			影视后期处理	3	64			4	2		
			网店装修	5	106			6	4		
			店铺运营	9	168			8	8		
			小计	41	770						
	专业 (技 能)方 向课	客户 服务 方向	文字录入	0	0						
			客服沟通技巧	3	62			2	4		
			小计	3	62						
		网络 营销 方向	电商文案	2	36	1	1				
			网络营销	4	72	2	2				
			新媒体应用	2	36	1	1				
			小计	8	108						
	综合实训		见习	1	30	10	20				
			跟岗实习	20	330			126	144		
			顶岗实习	67	1080					540	540
	小计			88	1440						
合计			186	3115							

备注：三年制总学分为 212，其中军训、社会实践、入学教育等活动，以 1 周为 1 学分，共 5 学分。

（二）教学实践安排

每学年为 52 周，其中教学时间 40 周（含复习考试），累计假期 12 周，周学时平均为 28 学时，顶岗实习按照每周 30 小时（1 小时折合为 1 学时）安排，3 年总学时数约为 3480。课程开设顺序和周学时安排，学校可根据实际情况调整。

公共基础课学时约占总学时的 1/4，允许根据行业人才培养的实际需要在规定的范围内适当调整，但必须保证学生修完公共基础课的必须内容和学时。

专业技能课学时约占总学时的 3/4，在确保学生实习总量的前提下，可根据实际需要集中或分阶段安排实习时间。

实践性教学安排

学期	学习地点	学习内容	赛事及实操实训重点	备注说明
第一学期	学校内	基础课程学习及基础实操实训练习	1、素质拓展 2 次/月 2、公益活动 1 次 3、技能比赛：《打字高手》、《Excel 表格制作》	掌握电商基础理论知识，打字速度达到 60 字/分钟，掌握基础的办公软件使用
第二学期	学校内	基础课程学习及基础实操实训练习	1、素质拓展 2 次/月 2、公益活动 1 次 3、义卖活动 1 次 4、技能比赛：《短视频制作》、《手机摄影》、《PS 技能》。 5、组织学生完成全国计算机等级考试一级 Office 证书的考取。	掌握电商基础理论知识，有一定的电商技能实操能力，掌握自媒体基础技能和电商客服实操技能。
第三学期	学校内或校外	专业课程集中教学，同时开设校内和校外跟岗实习进行能力提高	1、根据当年赛事情况积极参与全国/区/市/县各级别电商技能大赛。 2、参加为期 45 天（10 月 15~11 月 30 日）的客服跟岗学习实操实训（天猫双 11 大促）	完成第三学期专业技能学习任务，掌握网上开店的基础实操能力。进行电商客服实操实训的提高和升级训练；完成社会实践锻炼。
第四学期	前段：学校内	强化文化知识及专业技能知识，进一步提升电商技能实操能力	1、优选需要升学的学生单独组织：为对口升学做最充分的准备 2、组织学生完成电商相关证书的考取	强调文化知识学习，有针对性的强化对口升学能力培训，提升对口升学到义商班的广西经贸职业技术学院电子商务专业就读打好基础。
	后段：学校外	跟岗实习	1、参加为期 30 天（6 月 1~6 月 30 日）的客服跟岗学习实操实训（京东 618 大促） 2、以社会实践为主要目的组织跟岗实习（短期时间适用） 3、以对口实习就业为主的跟岗实习组织（有效组织至少需要学生满足实习 90 天以内）	联考统考结束后，由义商组织参加大型京东 618 电商大促实操，及到本企业或与义商有密切合作的广东、浙江相关企业进行顶岗实习。

学期	学习地点	学习内容	赛事及实操实训重点	备注说明
			4、1+X 跨境电商考证。	
第五学期/ 第六学期	第一部分：高校 (2+3)	直接升读高职		到相关高职院校就读
	第二部分：学校 外	顶岗实习		由义商组织到义商企业或与义商有密切合作的广东、浙江相关企业进行顶岗实习。
	第三部分：学校 内升本学习	根据考试要求 补充文化课知识		学校全权管理

八、实施保障

(一) 师资队伍

1. 专业专任教师的要求

(1) 具备完善的电子商务专业技能和综合知识的企业讲师或具备电子商务类专业大学专科以上学历，通过培训获得相关职业资格证书，具备教学能力；

(2) 具有良好的思想品德修养，遵守职业道德，为人师表，关爱学生；

(3) 具有扎实的专业基础和实践能力，有一定的职业技术教育、生产实践经验和专业技能，具备专业领域的独立研究和技术开发能力；

(4) 具备一定的课程开发和专业研究能力，能遵循职业教育教学规律，正确分析、设计、实施及评价课程；

(5) 具备电子商务类职业资格证书或相关企业技术工作经历，具有双师素质；

(6) 能独立承担 1-2 门专业课程，独立指导一门实训课程；

(7) 具有指导学生参加专业领域的创新和技能大赛的能力。

2. 专业实训指导教师的要求

(1) 具备完善的电子商务专业技能和综合知识的企业讲师，具备电子商务类专业大专以上学历，通过培训获得相关职业资格证书，具备教学能力；

(2) 具有良好的思想品德修养，遵守职业道德，为人师表，关爱学生；

(3) 掌握本专业基础理论和专业技术知识，具有娴熟的实践技能、技巧和丰富的实践经验；

(4) 具备电子商务子类职业资格证书或相关企业技术工作经历，具有双师素质；

(5) 能独立承担 1-2 门实训课程，独立指导学生完成课程设计；

(6) 具有指导学生参加专业领域的创新和技能大赛的能力。

3. 校外企业兼职教师的要求

(1) 在行业内有一定威望和知名度或具有中级以上职称，在企业中，主持或参与过企业重大项目，为企业的发展做出过较大的贡献；

(2) 具有较长时间的企业专职技术工作经历，有较强的实践能力；

(3) 专业基础扎实，能胜任专业课程的教学或实训指导工作；

(4) 具有良好的思想品德修养，遵守职业道德，为人师表，关爱学生；

(5) 热心教育事业，责任心强，善于沟通。

(二) 教学设施

专业实训室名称	面积(m ²)	台(套)数	启用时间	工位数	主要仪器设备及数量	设备值(万元)
电子商务综合实训室	130	100	2019 年 12 月	100	服务器 (2 台), 计算机 (100 台), 幕布 (1 张), 多媒体教学软件(1 套), 投影仪 (1 台), 音响 (2 套)	100
电子商务综合实训室 (物流配送分拣)	120	2	2020 年 5 月	5	办公桌椅 (3 套)、计算机 (2 台)、液晶显示器(1 台)、理货台 (1 个)、平板货架 (4 个)、轻型货架 (4 个)、手持终端 (1 个)、手动打包钳 (1 个)、手推车 (1 辆)、条码打印机 (1 台)、条码枪 (0 个)、物流盒 (N 个)、系统配套集成电源开关插座线等(1 套)	30
商品陈列室	1	1	2020 年 5 月	1	巴马饮食文化及本土产品展示。	90

2. 校外实训基地

与广西义商联合教育科技有限责任公司共同建立了校外实习基地。

(三) 教学资源

教材选用主要以电子工业出版社出版的电子商务类教材为主，与校企合作企业联合开发的校本教材为辅的教材组合。数字资源依托电子商务专业项目建设，包涵相关的课件、视频与电子商务学习模拟软件。

(四) 教学方法

1、混合式教学融入思政元素

利用在线平台电商行业道德争议案例，引导学生课前思考，课中开展辩论或情景模拟，强化价值判断能力。

在专业课程中插入“思政微课堂”（如 5 分钟短视频讲解电商法治热点），实现润物细无声的德育渗透。

2、校企二元授课，强化行业认知

邀请企业导师开设“职业素养专题讲座”，分享行业真实问题（如数据安全、消费者投诉处理），拉近课堂与职场距离。

组织学生参观电商企业合规部门或市场监管局电商监管科室，实地感受行业规范要求。

3、采用项目驱动教学方法，工学结合，利用工作页让学生能够更清晰和明确的进行学习。

（五）学习评价

1. 采用四维一体评价体系对学生进行评价

学生自评：学生对自己的学业进行自评。分为四个等级：优、良、合格、不合格。学生根据自己在学校的学习情况，包括知识学习、技能学习、能力培养三个方面进行评价。

学校评价：学校评价主要通过任课教师对学生在学习本课程时的表现做出评价。学生学习课程的表现包括测验、操作考核、小组协作、创新能力、沟通能力等方面。同样分为四个等级优、良、合格、不合格。

企业评价：在校学生主要通过在校企业的见习、实习的表现做出评价。表现包括以下几个方面：技能水平、知识水平、协作能力、服务意识、时间观念、遵守制度等方面给出评价。同样分为四个等级优、良、合格、不合格。

社会评价：毕业生通过用人单位（企业）、家长的满意度调查来反应教学质量。

根据专业制定的培养目标，学生从知识、能力、素养三个维度进行综合评价，具体地，从德育评价（30%）、学业评价（50%）和顶岗实习评价（20%）三方面落实。

2. 专业核心课程普遍采用过程性考核与终结性考核相结合的方式，注重学习过程评价与监控

根据不同课程特点制定考核标准，建立以能力展示为主的考核方式，以专业能力、方法能力、社会能力、职业素养等为考核内容，对学生进行全面客观的评价。

以《网店运营推广》为例，该课程教学考核采用过程性考核与终结性考核相结合的方式，其中过程性考核占 50%，终结性考核占 50%。下表为《网店运营推广》课程考核方案。

《网店运营推广》课程考核方案

评价方式	考核项目	考核内容	考核要求	评分标准	所占比重	考核方式
过程性考核	模拟公司组建网店运营推广	1. “公司”自我介绍 2 组建公司, 确定商品	信息收集完整, 工具基本满足公司要求	优: 存在 1 项及以下不合格; 良: 存在 2 项及以下不合格; 中: 存在 3 项及以下不合格; 及格: 存在 4 项及以下不合格; 不及格: 存在 5 项及以上不合格。 (注: 因违规操作发生重大人身和设备事故, 此项为不合格。)	50%	小组自评、小组互评和教师评分相结合
		2. 成功说服传统企业老板开展网络营销	符合逻辑, 可执行			
		3. 各类网络营销平台的搜索与分析	对网络信息分析合理			
		4. 确定商品, 门店起名, 基础设置	操作规范、明确, 符合专业要求			
		5. 网上门店建设、商品拍摄、图片处理	规范、正确			
		6. 现场物品摆放与环境整理	符合“5S”要求			
		7. 商品上传、商品描述、整体修改和完善	系统、齐全、有条理			
		8. 新媒体平台的使用和自身界面包装、开展新媒体营销活动任务、客户关系管理	商品推广符合要求			
		9. 开通微信并发表推广帖	参与讨论, 适应小组工作			
		10. 用户隐私保护方案设计	表达清楚、面面俱到			
		11. 写一篇软文推广自己的门店	表达清楚、工作有成效			

评价方式	考核项目	考核内容	考核要求	评分标准	所占比重	考核方式
终结性考核	期末综合考核	1. 新媒体营销的相关理论知识; 2. 网店推广运营能力; 3. 综合分析能力。	按照课程教学目标全面考查学生理论知识与操作技能是否达到预期要求, 以期末综合考核评分标准评分。		35%	理论考试与操作技能考试相结合
	平时综合表现	学习纪律、学习态度、文明礼貌、职业道德和社会公德等	1. 严格遵守学习纪律, 学习态度端正; 2. 符合社会公德及职业道德要求, 讲文明礼貌。		15%	班委评分与教师评分相结合

3. 顶岗实习评价

学生顶岗实习实施“双师”制, 学生评价主要由企业指导进行评价, 同时也包括教师评价、家长评价、自我评价及小组评价。其中校内指导评价占 30%, 主要针对学生返校汇报情况、周小结、月总结情况进行评价, 企业指导评价占 70%, 主要针对岗位要求进行职业能力和素养进行评价。

(六) 质量管理

利用教学诊断与改进的契机, 提高教学质量与学生管理, 抓好每一堂课, 严格按照教学计划进行教学活动, 让学生培养质量不断提高。

九、专业师资共建、教学融合及共同开发课程

根据教育部颁布的《中等职业学校教师专业标准》和《中等职业学校设置标准》的有关规定, 进行教师队伍建设, 合理配置教师资源。专业教师学历职称结构应合理, 至少应配备具有相关专业中级以上专业技术职务的专任教师 2 人, 建立“双师型”专业教师团队, 企业讲师由广西义商联合教育科技有限公司派驻。

专任教师应有良好的师德和扎实的专业理论知识; 一般应具备中级以上职业资格或企业初级以上讲师能力或企业中层管理职位人员; 对本专业课程有较全面的了解, 有企业工作经验或实践经历, 能把本专业前沿知识与技术, 具备教学设计和实施能力。企业讲师采用聘请制度, 以专业技能能力为主要准入机制, 学历水平作为次要准入考核点, 应参与本专业的教研活动, 把企业的新工艺、新技术、新的管理理念引入教学当中, 对教学中存在的问题及时进行总结和反思。

以新媒体营销课程为主要的融合教学科目为例:

校方老师负责理 20%论知识的课程（由义商公司负责提供课件），企业方老师负责 80%实操课程，在实操课程过程当中校方老师可全程参与。

以新媒体课程为切入点，学校电子商务专业老师与义商公司专业讲师团队共同开发专业课程，申请教学成果。

十、毕业要求

学生能够按照要求修完所要求的学分，年满 18 岁的学生考取电子商务专项能力证书，未满 18 岁的同学考取普通话证书。达到以上要求者方可毕业。