

网络营销与直播电商专业人才培养方案

(2024)

洛阳文化旅游职业学院

2024 级网络营销与直播电商专业人才培养方案

一、专业名称、代码及入学要求

专业名称：网络营销与直播电商

专业代码：530704

二、入学要求：

普通高级中学毕业，中等职业学校毕业或具备同等学力（注意和专业招生对象保持一致）

三、修业年限

学制：三年

学历：大专

四、职业面向与就业岗位

（一）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)	主要岗位类别（或技术领域）
财经商贸大类 (53)	电子商务类 (5307)	批发业（51）、零售业（52）、互联网和相关服务（64）、商务服务业（72）	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	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、客户主管、渠道推广主管、网络广告专员、市场策划主管等

（二）职业岗位与能力需求分析

职业岗位	关键能力	典型工作任务	职业能力与素质要求
------	------	--------	-----------

电商运营	熟悉网店运营规则和技巧，能够协助公司店铺/网站的运营，提高店铺点击率、浏览量和转化率。	- 负责网店运营团队的建设和管理。 - 负责店铺的产品分析（商品定价、确定主推商品、分析销售情况）、产品销售（商品上架、商品销售、配合推广促销）、产品促销（策划活动方案、执行促销活动、协助促销宣传）、产品编辑、产品汇总建档。	- 熟悉电子商务流程，熟悉网上购物和销售、推广、优化、维护、更新技能知识。 - 熟悉网站运营流程和网站运营指标数据分析，具有一定的网站策划能力、网站促销专题策划。 - 能够完成整体网站及频道的运营、市场推广、广告与增值产品的经营与销售。
网店美工	制图能力、网店设计能力、网站设计能力	- 负责网络店铺整体形象设计、网店整体布局、首页广告图片制作及美化、活动广告和相关图片的制作。 - 负责对产品进行抠图排版、优化店内宝贝描述、美化产品图片及商品的上下架。	- 掌握Photoshop、DreamWeaver等网页设计制作和平面设计软件。 - 具备扎实的美术功底及审美能力，良好的创造力和理解能力。 - 能够根据要求独立完成整体页面设计。
直播销售	熟悉直播平台规则，掌握产品讲解、互动引导、促销转化等核心销售能力，提升直播间流量和成交率。	- 负责选品、定价、撰写直播脚本，设计促销活动（如秒杀、满减），确保直播内容符合市场需求。 - 负责直播执行与互动：在镜头前展示产品、解答疑问，引导观众下单。 - 负责数据复盘与优化：分析直播数据，调整选品和话术策略。 - 负责售后与粉丝维护：跟进订单问题，处理退换货，通过社群或私域流量维护客户关系，提高复购率。	- 了解平台规则、流量机制、推广工具，掌握直播带货的完整链路。 - 能根据行业趋势和用户需求筛选高潜力商品，制定合理定价和促销策略。 - 遵守广告法、消费者权益保护法规，杜绝虚假宣传，确保直播内容真实合法。

客户服务	客户服务的基本理论和基本技能，具有创新意识和较强的网络沟通能力	1.负责售前支持的介绍，引导说服客户达成交易。 2.负责售中跟踪，客户订单生产、发货、物流状态跟进。 3.负责售后服务，客户反馈问题处理，退换货、投诉处理等。	1.熟悉Windows系统及office办公软件。 2.录入方式至少应该熟练掌握一种输入法，打字速度快，能够盲打输入。 3.反应灵敏，能同时和多人聊天，对客户有耐心。 4.掌握基本的客户服务知识与礼貌。 5.热情主动的服务态度和良好的自控力。
------	---------------------------------	---	---

（三）岗位相关职业资格（专业技术）证书

职业岗位	职业资格证书名称	等级	发证单位	证书要求
电商运营	电子商务师	中级	国家人力资源和社会保障部	具备网店推广能力、网店规划、运营能力。
客户服务	电子商务客户服务职业技能等级证书	中级	江苏京东信息技术有限公司	能够处理异常客户意见咨询、分析客户需求，建立客户档案，提升客户满意度。
营销推广	网店运营推广职业技能等级证书	中级	北京鸿科经纬科技有限公司	能够掌握开设网店的流程和方法，学习如何装修网店、拍摄产品、处理图片以及推广产品等各项技术，提高产品的成交率。
数据分析	电子商务数据分析师	中级	北京博导前程信息技术股份有限公司	能够从事数据化运营方案制定与组织、数据综合分析、数据化运营创新工作。

直播电商	直播电商 职业技能等级证书	中级	南京奥派信息产业 股份公司	能够直播创意策划、商品讲解控场、引流推广数据分析的能力。
------	------------------	----	------------------	------------------------------

五、培养目标与培养规格

（一）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，面向批发业、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。

（二）培养规格

由素质、知识、能力三个方面的要求组成。

1. 素质

（1）具有正确的世界观、人生观、价值观。坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感 and 参与意识；

（2）具有良好的职业道德和职业素养，崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神，重劳动、热爱劳动，热爱网络营销与直播电商职业；

（3）具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力；

（4）具有网络营销职业意识、网络安全意识、项目创新精神，具有较强的集体

意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，具有职业生涯规划意识。

2. 知识

(1) 掌握市场营销学、零售学、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、财税基础等方面的专业基础理论知识；

(2) 熟悉网络营销与直播电商法律、商务谈判等专业知识；

(3) 掌握图片处理的基本技能，产品分析技能，产品详情设计技能；

(4) 掌握淘宝、天猫后台、SEO 优化规则、直通车、钻展、淘宝客、活动及聚划算等推广手段,完成平台产品推广相关知识；

(5) 掌握各类网络运营推广手段，精通微博、微信传播规律，策划、文案编辑制作等相关知识；

(6) 掌握直播营销排期、撰写脚本、筹备相关知识内容；

(7) 掌握直播营销开展、二次传播与复盘相关知识；

(8) 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；

3. 能力

(1) 具有探究问题、分析问题和解决问题的能力。

(2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

(3) 能够熟练应用办公软件，进行文档排版、方案演示、简单的数据分析等。

(4) 能够根据摄影色彩技巧、构图策略进行创意拍摄，制作突出商品卖点的商品照片；能够运用相关软件对图片进行处理，提高用户关注度。

(5) 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；

(6) 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；

(7) 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；

(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；

（10）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；

六、课程设置

本专业主要包括公共基础课程和专业课程。

（一）公共基础课程

公共必修主要课程：形势与政策、思想道德与法治、毛泽东思想和中国特色社会主义、习近平新时代中国特色社会主义思想概论理论体系概论、大学英语、大学生心理健康教育、大学生职业生涯规划 and 就业指导、信息技术、军事理论、大学体育等。公共选修课程：四史、艺术技能、艺术审美（鉴赏）等。

1. 形势与政策

本课程着重进行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、党和国家重大方针政策和重大改革措施、当前国际形势与国际关系的状况和我国的对外政策、世界重大事件及我国政府的原则立场教育，并针对学生关注的热点问题和思想特点，帮助学生认清国内外形势，教育和引导学生全面准确地理解党的路线、方针和政策，培养学生掌握正确分析形势和理解政策的能力。

2. 思想道德与法治

本课程以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，针对大学生成长过程中面临的思想和法律问题，开展马克思主义的世界观、人生观、价值观、道德观、法治观教育，引导大学生提高思想道德素质和法治素养，成长为自觉担当民族复兴大任的时代新人。

3. 毛泽东思想和中国特色社会主义

本课程集中阐述马克思主义中国化理论成果的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义及习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容和历史地位，充分反

映建设社会主义现代化强国的战略部署，旨在使大学生透彻地理解中国共产党在新时代坚持的基本理论、基本路线、基本方略，树立中国共产党领导下的新时代中国特色社会主义的坚定信念；提升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。

4. 习近平新时代中国特色社会主义思想概论理论体系概论

习近平新时代中国特色社会主义思想，是新时代中国共产党的思想旗帜，是国家政治生活和社会生活的根本指针，是当代中国马克思主义、21 世纪马克思主义，为实现中华民族伟大复兴提供了行动指南，为推动构建人类命运共同体贡献了智慧方案。“习近平新时代中国特色社会主义思想概论”课程全面介绍与阐释了习近平新时代中国特色社会主义思想的时代背景、核心要义、精神实质、科学内涵、历史地位和实践要求，引导学生全面深入地理解习近平新时代中国特色社会主义思想的理论体系、内在逻辑、精神实质和重大意义，理解其蕴含和体现的马克思主义基本立场、观点和方法，增进对其科学性系统性的把握，提高学习和运用的自觉性，增强建设社会主义现代化强国和实现中华民族伟大复兴中国梦的使命感。

5. 大学英语

本课程以发展学生英语学科核心素养为基础，主要包括职场涉外沟通、多元文化交流、语言思维提升和自主学习完善四个方面，突出学生英语语言能力在职场情境中的应用，为学生未来继续学习和终身发展奠定良好的英语基础。

6. 大学生心理健康教育

本课程主要讲述心理学基本知识、学院心理健康教育教学工作体系及各类形式多样的心理健康教育活动、学生心理健康教育与咨询中心及各系学管人员如何开展心理咨询与心理干预等工作的基本情况，使学生对心理健康教育工作有一定的了解与认识，帮助学生掌握心理健康知识，解决身心发展过程中的心理问题，增强心理保健意识和心理调适能力。

7. 大学生职业生涯规划 and 就业指导

本课程主要教学内容为职业生涯规划与指导、职业素养训练与指导、求职技能训练与指导、就业权益保护与指导，旨在激发大学生职业生涯发展的自主意识和创新创业意识，树立正确的就业创业观，促使大学生理性地规划自身未来的发展，并

在学习过程中自觉地提高就业能力、创新创业能力和生涯管理能力。

8. 信息技术

本课程主要教学内容为计算机的基本操作和应用、文字处理软件、电子表格软件、演示文稿软件的基本知识和应用，旨在培养学生利用计算机查找数据、处理数据的能力，培养学生使用办公软件处理日常生活工作中碰到的事务，为以后能掌握计算机基本操作技能，为学好本专业后续课程打下坚实的基础。

9. 军事理论

本课程主要教学内容为中国国防、军事思想、战略环境、军事高技术、信息化战争等，通过课堂教学，使大学生掌握基本军事理论，增强国防观念和国家安全意识，强化爱国主义、集体主义观念，加强组织纪律性，促进大学生综合素质的提高。

10. 大学体育

本课程教学使学生掌握 1-2 项基本技能和保健方法，具备多项体育项目的赏析能力，养成终身锻炼的习惯。改善学生心理状态，建立良好的人际关系，体现出良好的体育道德、强烈的竞争和创新意识、高尚的团队精神。本课程不仅培养了技能型人才，还培养了身心健康和具有赏析多个体育项目能力的复合型人才。

（二）专业课程

专业（技能）课包括专业基础课、专业核心课、专业拓展课和实践课程。

总体设计是：遵循“三对接”的原则，即专业设置与区域产业需求对接，课程内容与职业标准对接，教学过程与生产过程对接。同时考虑到与应用型本科、中等职业教育课程体系的衔接。

课程体系设计思路是：专业人才需求调研与就业岗位确定→岗位的工作任务及职业能力分析→归纳任务领域→转化学习领域→分析学习领域的知识要求及技能要求→编写课程标准。

实践性教学环节主要包括实习、实训、产业工坊实践、毕业设计（论文）等。应依据国家发布的有关专业岗位实习标准，严格执行《职业学校学生实习管理规定》有关要求，组织好认识实习、产业工坊实践和岗位实习，将本专业的新技术、新方法、新工艺融入到实习实训中。

1. 专业基础课程

主要包括：Excel 商务数据处理与分析、市场营销、电子商务基础、管理学、网店美工设计——Photoshop 案例教程、现代物流基础，主要介绍如下：

（1）Excel 商务数据处理与分析

Excel 数据处理与分析课程介绍 Excel 的基本概念和一些基本操作、公式运算中的运算符及优先级、公式中单元格引用、工作表数据输入、利用公式和函数从已有数据中进行查找和计算输入、利用内置函数和自定义序列填充数据、通过数据有效性检验提高数据准确性、通过 MicroSoftQuery 访问外部数据库、建立 MicrosoftQuery 数据源的方法、MicrosoftQuery 中添加并删除字段的方法、进行条件查询的方法等内容

（2）市场营销

本课程根据岗位对营销知识和技能的要求，以营销活动为主线，系统讲授营销基本概念、市场营销环境分析、消费者行为分析、市场营销 STP 战略、4P 营销策略等相关内容，同时，在知识技能点讲授同时布置相应实务操作任务，达到理论与实践相统一，使学生能够扎实掌握市场营销学的基本理论框架，建立现代市场营销观念，并通过案例分析、案例写作等实际训练，具备市场研究和运用市场营销基本策略指导实际工作的能力。

（3）电子商务基础

通过本课程的学习，使学生理解并掌握电子商务的基本概念、基本方法和基本知识，具备设计开展电子商务方案的能力；理解和掌握网络经济下的信息规则；从整体上对电子商务有一个明确的认知，并掌握电子商务的运作规律和表现形式；领会电子商务在管理层次上的内涵。

（4）管理学

本课程主要包括明确企业或一般社会、经济组织管理的基本概念、基本原理和基本方法；了解管理思想和管理理论的产生与演变过程以及在这个过程中形成的主要理论流派的主要代表人物及其理论贡献；熟悉管理过程的主要工作内容及其组织方法。通过本课程的学习，学生应掌握现代管理的基本理论和基本方法，从而为后续课程的学习打下基础；树立现代管理的基本观念和思维方式；了解管理过程

各阶段的主要工作内容及其管理方法。在熟练掌握上述内容的基础上，要求学生能利用有关理论和方法，分析具体管理问题。

（5）网店美工设计——Photoshop 案例教程

本课程要求学生要掌握数字图像的基本概念以及对数字图像处理的一般方法，主要是通过使用 Photoshop、Illustration，Cinema4D 等软件实现数字图像的艺术创造和再加工。课程要求学生能正确使用主要的工具作图；能运用图层作图；会使用图层样式；会使用图像调整方法；能使用常用的滤镜渲染作品；会修复或美化照片；能完成简单的广告作品，为今后从事实际工作打下良好的基础。

（6）现代物流基础

学生在掌握物料流、人员流、信息流和能量流等基础知识和基本技能的基础上，主要学习各种现代物流管理的理论、发展水平与趋势，通过学习，学生具有现代物流管理理念、经营管理模式，为提高我国物流配送服务水平、为行业输送现代型人才服务。

2. 专业核心课程

主要包括：直播销售、电子商务文案策划与写作、新媒体运营、客户服务与管理、网店运营。主要介绍如下：

（1）直播销售

本课程紧紧围绕当前直播电商产业的发展现状与趋势，系统全面地讲解了直播电商运营的操作思路、工具与方法。课程包括直播运营团队的组建、直播间的搭建、直播流程规划、直播控场策略、直播间大型活动策划等知识，淘宝直播、抖音、快手、拼多多、小红书等平台直播电商在直播权限的开通与人设打造、选品、引流、商品上架与讲解、气氛维护、粉丝运维、后期管理等环节的运营策略，旨在提供一站式直播电商解决方案，真正帮助学生解决直播运营过程中的痛点与难点。

（2）电子商务文案策划与写作

本课程针对电子商务文案这一岗位，从岗位要求、职业素养、学习领域入手，详细介绍了电子商务文案撰写攻略、商品认知与卖点提炼、网店内页文案策划与写作、网络推广文案策划与写作、内容电商文案写作与发布等知识。课程要求学生掌握电子商务文案的标题写作、电子商务文案的正文写作、商品卖点提炼与展现、拟

定商品标题、商品详情页文案写作和电商品牌文案写作、微博推广文案写作、微信推广文案写作和资讯类网站推广文案、淘宝内容电商文案写作与发布等能力。

（3）新媒体运营

通过本课程的学习，使学生掌握了解新媒体营销的工作流程与应用技术、新媒体用户定位与内容定位的匹配、新媒体营销方案的制定、微信营销的思路与策略、微博营销的思路与策略、社群营销的思路与策略、短视频营销的思路与策略、H5 营销的思路与策略、头条营销的思路与策略以及新媒体营销效果的数据分析等技能。

（4）客户服务与管理

课程的主要内容包括：客户关系管理计划制定，客户信息资料的收集整理，客户分类管理，客户服务，客户关系的建立、开发和增进等。通过系统教学，掌握客户关系管理工作的流程，建设与管理客户信息库以及分析使用客户信息资料的能力，掌握开发和维护客户关系的基本知识和能力，掌握与客户沟通、解决营销障碍的能力，为学生走向企业管理、市场营销、客户管理等工作岗位建立基础。

（5）网店运营

通过本课程的学习，培养学生掌握网上开店和管理网店的必备理论知识和基本流程，具备网店经营相关的操作能力、营销能力和学习能力，培养学生的创新意识、创业能力。教学内容主要包括：网站运营的规范与流程；商品类型分类、编码、上架、下架；店铺、产品和客户数据分析，营销推广策略的制定与实施。

（6）市场策划

在课程中了解企业营销战略策划、CIS 策划，重点掌握产品策划、价格策划、渠道策划和促销策划四种营销策划活动的文案写作的基本规范、策划的基本流程、策划活动的可行性以及实施过程，并能够进行效果的评估。

（7）网络推广

本课程依托互联网营销产业工坊，激发学生助力乡村振兴的意识，通过运用搜索引擎、自媒体、网络广告、新媒体等手段进行百度推广、公众号运营、原生广告制作等，培养学生能够选择适合的网络推广手段开展网络创新创业活动，通过学习及实践活动利用互联网等多种手段完成企业营销目标，培养创业精神。

（8）营销渠道运维

在课程中学习岗位基本职责、渠道战略、渠道成员的选择、渠道的管理与控制、渠道的评估与创新的基本知识、素养和技能，在学习过程中将理论知识与技能训练相结合，利用信息化技术手段，加强职业道德的养成，培养新时代互联网思维下的企业渠道管理岗位人员。

3. 专业拓展课程

主要包括：直播营销话术、短视频制作入门：Premiere 剪辑基础、电商视觉营销等

(1) 直播营销话术

本课程从直播营销的形式、直播平台的类型，到直播营销方案策划、直播人员配置、直播话术、直播间设计、直播选品与规划，再到引流互动、数据分析，全方位、多角度地介绍了直播营销与运营从业人员必须掌握的各种知识和实战技能。此外，本课程还分别从淘宝直播、抖音、快手和腾讯看点四大平台入手，介绍了这些直播平台的特点和生态特征，详细地讲解了实操过程，并对一些典型案例进行了深度解析。

(2) 短视频制作入门：Premiere 剪辑基础

本课程介绍短视频的制作过程，短视频的运营变现过程，包含人群分析，需求分析，脚本写作，短视频的拍摄，短视频的后期制作，短视频的营销变现等课程。通过本课程的学习，向学生传授短视频的制作与发布相关知识点。

(3) 电商视觉营销

本课程主要讲解电商视觉营销的基础知识，包括视觉营销的基本概念、视觉营销的基本要求，以及品牌、商品、广告和活动的基础知识，讲解商品图片的处理，计算机端及移动端店铺各类页面和广告的视觉营销设计，并对短视频视觉营销设计进行介绍。

4. 实践性教学环节

实践性教学环节是专业教学的主要内容，含校内外实训、认知实习、产业工坊实践、岗位实习等多种内容。

通过实习实训主要培养学生良好的沟通协调能力、理解和执行任务的能力、较好的团队合作精神和协作能力、积极应对困难和挫折的能力、环境适应力、较强的

自主学习能力等职业核心能力。培养同学们运用本专业主要设备的操作能力，熟悉本专业典型工作任务的工作流程和工作规范，理解和熟悉本专业工作岗位的各种规章制度，培养良好的从事本专业工作的基本职业态度和职业素养，认同企业和行业的相关文化，在工作中具有一定的创新意识和创新能力等专业能力。

(1) 认识实习

认识实习是本专业人才培养方案的重要组成部分，指学生由职业学校组织到实习单位参观、观摩和体验，形成对实习单位和相关岗位的初步认识的活动。

(2) 综合实训

学生在实训基地分别进行直播销售与运营实训、新媒体运营实训、网络营销推广实训等综合实训。

直播销售与运营实训

该课程通过拍摄设备、道具、剪辑软件等工具的使用，完成直播选品、直播策划、直播间布置、短视频制作、粉丝互动的直播变现工作，掌握直播的基础操作流程、直播内容的策划方法、直播带货的营销策略技巧、直播带货的总结与数据复盘方法。

新媒体运营实训

该课程在新媒体运营理念和规则的基础上，以任务驱动学生完成新媒体营销方案的制定、微信营销、微博营销、社群营销、短视频营销、H5 营销的实训。

网络营销推广实训等综合实训

依据“电子商务师”考证中对网络营销方面的技能要求设置有完备的实训操作项目,包括电子邮箱的注册与使用,搜索引擎的使用与登录,网上购物操作,网上开店操作,网站域名的注册操作,网络即时通信工具的使用,博客营销操作,邮件列表的订阅与创建,网络论坛信息的发布,网络广告的发布与交换等。

(3) 岗位实习

实习内容：了解实习单位概况（企业运作、组织架构、规章制度和企业文化等）；了解企业工作岗位设置及工作职责；熟悉具体岗位的典型工作流程、工作内容及核心技能。

实习要求：严格执行学院岗位实习管理制度；在校企双方协商的基础上由学校

制订实习计划；学校、实习企业和学生本人或家长应当签订书面协议；学校和实习企业应当加强对实习生的劳动安全教育，学校应为实习学生购买意外伤害保险等相关保险；实习企业要为学生实习提供必要的实习条件和安全健康的实习环境；学校和实习企业应当建立严格的实习生考勤制度，由实习企业按照员工管理要求记录到岗情况；学校要充分运用现代信息技术手段，适时做好实习过程记录。岗位实习信息平台应记录实习生每日考勤、工作岗位、工作内容、教师指导等事项；岗位实习结束时，学生应提交岗位实习总结，企业指导教师和实习企业应出具顶岗实习鉴定表，对学生实习情况进行综合评定。实习管理部门应及时收集、整理和评阅学生实习记录、企业实习鉴定表和学生实习总结。

七、教学进程安排

后附：附件 1-教学周数分配表、附件 2-教学计划

八、基本教学条件

（一）师资队伍

1. 教师任职条件

（1）教师任职总体要求

1. 师资队伍

专业课教师精通本专业核心课程，专业知识扎实，专业视野宽广，实践技能较强，富有改革和创新精神。骨干教师具有较高的教育教学能力；具有先进的职业教育理念；熟悉行业、企业新技术发展动态；具有把握专业发展方向的能力；能主持专业课程开发，带动课程教学团队进行教育教学改革，进行精品课程建设、教材编写、校内外基地建设；建设符合项目式、模块化教学需要的教学创新团队，不断优化教师能力结构。

专业师资配备主要包括一名专业带头人、数名骨干教师、专兼职教师比例 1: 1；全部为研究生以上学历；专任教师中获得职业资格证书或系列专业职称证书达 90%以上；双师素质教师占比 60%以上，团队整体素质优良，职称结构较为合理；校内专职与校外兼职结合，教师梯队实践能力较强，注重对学生职业素养的培养与企业文化的熏陶，团队梯队分明。

（2）专任教师

全部具有高校教师资格;有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，具有电子商务、管理科学与工程、工商管理、计算机科学技术等相关专业本科及以上学历，具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力，具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

(3) 专业带头人

具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外行业发展前景，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的实际需求，具备较强的教学设计和专业研究能力，能够组织开展教科研工作，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

(3) 兼职教师

具有行业实操经验，在企业实践中积累了丰富的经验且有一定专长，具有较强的教学能力和实践指导能力；具有相关专业技术职务或专业技能证书；具有较强的教学组织能力。

(二) 教学设施

1. 专业教室基本条件

目前，学院为网络营销与直播电商专业配置多媒体教室多个，每个教室配备有多媒体展示台，数字化黑板、电脑等，每个教室可容纳学生 60-80 名。机房若干，教室均有互联网接入或 WiFi 环境，并具有网络安全防护措施，安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求、逃生标志明显、保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内实训基地

为了培养网络营销与直播电商专业学生岗位技能和创业能力，保障校内课程实训、项目实战及顶岗实习的实施，让学生能够开展项目学习与操作，需要具备基本符合现代直播实训、文案实训、电商客服实训、运营推广实训项目要求的相关计算机网络、摄影设备等，实训场地要求工位数充足，具有行业企业文化的实训环境。校内实训基地如下表：

网络营销与直播电商专业校内实训基地一览表

序号	实训基地名称	功能	实训项目	备注
1	企业电商校企实训基地	熟悉并掌握企业化店铺运营规则。	与 16 个国际化妆品品牌（优时颜、老板电器等）合作运营店铺。	

2	客户服务实训基地	能够利用客户服务一套流程熟悉电商操作方法。	海尔、格力家电品牌官方旗舰店客户服务项目。	
3	移动电商实训基地	能够利用移动设备如平板电脑，掌握移动平台广告文案写作、发布、宣传等方法。	微信公众号等移动平台广告文案实训项目。	

3. 校外实训基地基本要求

具有稳定的校外实训基地。能够提供开展网络营销与直播电商专业相关实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师稳定，实训管理及实施规章制度齐全。

网络营销与直播电商专业校外实训基地一览表

序号	校外实训基地名称	合作企业名称	用途	实训活动
1	蚌埠君客实训基地	蚌埠君客电子商务有限公司	生产性实训、电商客服、新媒体运营	电商客服营销、直播营销
2	河南翰聆实训基地	河南翰聆信息技术有限公司	认识实习、跟岗实习、顶岗实习、直播运营	直播营销与运营、电商客服
3	上海寰纬航空基地	上海寰纬航空服务有限公司	认识实习、跟岗实习、顶岗实习、电话客服	电话客服营销
4	宿州和君纵达实训基地	宿州和君纵达数据科技有限公司	认识实习、跟岗实习、顶岗实习、电话营销	电商运营管理
5	隐溪（上海）文化实训基地	隐溪（上海）文化传播有限公司	生产性实训、跟岗实习、顶岗实习、门店运营	电话客服营销
6	鸿联九五信息实训基地	中信集团鸿联九五信息产业有限公司	顶岗实习、生产性实训、电话客服营销	电话客服营销

7	洛阳卡卡实训基地	洛阳卡卡文化传媒有限公司	跟岗实习、顶岗实习、网络营销、门店连锁营销	网络营销、门店连锁营销
8	江苏怀一实训基地	怀一（江苏）健康产业管理有限公司	生产性实训、顶岗实习、网络营销	网络营销

4. 学生实习基地基本要求

具有稳定的校外实习基地。能提供客服、运营、营销、直播等相关实习岗位，拥有当前行业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生安排顶岗实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；有规范实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

（三）教学资源

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所需的教材、图书文献及数字教学资源等。

1. 教材选用的基本要求

严格按照教育部印发的《职业院校教材管理办法》、《普通高等学校教材管理办法》及《洛阳文化旅游职业学院教材使用管理办法（试用）》选用适合于高等职业学校课堂和实习实训使用的教学用书，以及作为教材内容组成部分的教学材料（如教材的配套音视频资源、图册等），教材选用体现党和国家意志，禁止不合格的教材进入课堂。学院建立由专业教师、行业专家和教研人员等参与的教材选用组织，完善教材选用管理制度，按照规范程序招标选用教材。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足网络营销与直播电商专业人才培养、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与网络营销与直播电商专业相关的核心专业领域相适应的图书、期刊、资料、规范、标准、法律法规等。出版社主要选自航空工业出版社、东北师范大学出版社、人民邮电出版社等等。

3. 数字资源配备配置基本要求

学院建设配备与网络营销与直播电商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、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、

使用便捷、动态更新、满足教学需要。

4. 支持信息化教学方面的基本要求

具有可利用的数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等信息化条件；鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法，引导学生利用信息化教学条件自主学习，提升教学效果。

（四）教学方法

1. 关注学生发展方向，建立积极、民主、和谐的教学氛围

教学设计符合学生生理和心理特点，遵循语言学习的规律，力求满足不同类型和不同层次的学生需求，使每个学生的身心得到健康的发展。在教学过程中授课老师应建立融洽、民主的师生交流渠道，尊重每一个学生，保护他们的自尊心和积极性。并且为学生提供自主学习的机会以及充分表现和自我发展的空间，鼓励学生通过实践、讨论、合作、探究等方式建立良好的学习兴趣，创造条件让学生能够通过探究自己感兴趣的问题并学会自主解决问题。

2. 倡导“目标导向型”教学途径，培养学生综合应用能力

教学过程秉承实用性原则，避免“教科书式”授课方式，将重点放在教学质量上而不是教学数量上，在基础教学过程中关注学生的接受程度，强化技术的实用性与深度，增加课堂的趣味性。教学实例结合互联网行业巨头对设计师提出的高要求背景下产出网销、电商行业的最新的行业概念，直接对接一线、二线优质互联网企业的真实需求，教学过程中除了让学生掌握技能知识，更能让学生认识到企业的工作思路与流程，强化项目化概念与思维。从而引领学生在学习过程中正确理解对行业的认知，加深对行业的认可，减少学生在学习过程中的压力，增强自信心与市场竞争力。

3. 拓展学生的艺术设计视野，建立良好的艺术氛围

作为互联网背景下一门重要的学科，课程的学习与艺术设计有这密切的关系，授课教师应当处理好二者的关系，努力使学生在学习课程的过程中了解网络营销的各个环节，善于通过各项教学活动来开阔学生的文化艺术视野，并诱导、保护学生的好奇心，培养学生的自主性和创新意识，增强学生的艺术涵养。

4. 利用现代化教育技术，拓宽学生学习的渠道

教学过程中充分利用现代教育技术，开发教学资源，拓宽学生的学期渠道，改进学生的学习方式，提高教学效果。包括利用视听媒体和网络资源，丰富教学内容和教学形式；利用计算机和多媒体教学设备，探索新的教学模式，促进个性化学习；合理开发和利用互联网技术报刊、图书馆等多种资源，为学生创造自主学习的条件。

5. 不断更新知识结构，适应行业发展对专业课程要求

网络营销与直播电商作为互联网行业中的前沿领域，一直承担的就是综合性营销工作，随着BAT等互联网巨头公司对电商及直播的支持不断加码，加之未来互联网与5G等技术的产出和发展速度变快，授课过程中教师要准确把握本课程的理念、目标与内容，不断探索、研究与改良教学内容与授课模式，并且运用教育学和心理学概论，研究教育规律，根据学生的心理特征和实际情况，及时调整教学策略。

（五）教学评价

本专业考核分理论课考核、专业教学技能考核、顶岗实习考核三部分。

1. 理论课考核

理论课程考核包括学生对课程中理论知识的识记、理解、掌握和运用的考核，采用形成性考核和终结性考核相结合的方式。形成性考核成绩占课程总成绩的50%，包括平时作业成绩（占30%）和学习表现成绩（占20%），由任课教师根据学生的平时作业完成情况、上课与老师互动情况、学习表现记录（包括到课率记录）进行综合评定。终结性考核成绩占课程总成绩的50%。终结性考核采取期末无纸化（或纸质）考试。

2. 专业教学技能考核

为客观评价学生在学完本门课程后知识的掌握情况、专项技能的训练水平、职业核心能力的掌握情况，将本课程考核与评价分为两部分，分别为平时过程性考核和期末终结性考核，总分为100分。

其中平时过程性考核占60%，考核主要分成2部分，一方面根据阶段性个人或小组项目完成情况，由学生自评、组内他人评价和教师评价相结合评定成绩；另一方面，根据项目完成的时间、主题是否符合要求、质量是否达标、是否有创新，由组长和教师评价相结合的方式评定成绩。

期末终结性考核占 40%，主要分为理论考试以及实践考试。其中理论考试部分根据期末问卷式理论考试，由教师评定成绩。实践考试根据期末实践项目完成的时间、主题是否符合要求、质量是否达标、是否有创新，由教师评价评定成绩。

3. 顶岗实习的考核

顶岗实习考核成绩由企业方和校内指导教师共同评定，以企业方评价为主。校内指导教师主要根据学生的顶岗实习记录和对学生的指导记录进行评定，企业方指导教师主要根据学生在顶岗实习期间运用所学专业知识和解决实际问题能力以及职业素质提高情况进行评定。校内指导教师的评定成绩占总成绩的 40%，校外指导教师的评定成绩占总成绩的 60%。本专业考核成绩一律采用百分制，60 分及以上为合格。

九、质量管理

1. 成立专业建设指导委员会，为专业建设出谋划策，提供市场、政策及行业信息，提高专业建设的科学性和合理性。

2. 成立教学执行组织与教学督导组，对课程建设、教学方法的改革与推广、课堂教学质量管理等进行督导与评价。

3. 建立实践教学环节质量管理，制订各实践教学环节的课程标准、评价标准，制订和完善实践教学管理文件，加强校内外实训、顶岗实习的管理。

4. 成立专业调研组，负责本专业的社会需求、毕业生跟踪调查和新生素质调查等工作，为本专业的招生和就业提供支持。

十、毕业要求

1. 学分要求：

学生需修满至少 130 学分方可毕业，除通过公共课、专业课、选修课获取相应学分外，获得相关中级 1 学分、高级 2 学分，学生在校期间获得的各种证书最多可以转换 5 学分，具体换算标准以学校相关制度为准。

2. 技能要求

（1）网站运营能力：掌握互联网运营的基本原理、平台搭建、素材的设计、网络推广与广告法相关的法律法规及操作规范；

（2）电商平台的经营能力：掌握制定、实施、监控综合电商平台的推广方案等知识，熟悉流量和转化规范；

（3）文案撰写能力：具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力，对各类型企业用户人群分析能力和原创文案的撰写能力；

（4）营销活动策划能力：具有企业电商平台的策划和部署能力以及实现企业店铺的管理、维护、持续运营的能力；

（5）流量的导入能力：具有电商平台流量导入以及制定、实施、监控电商推广方案的能力；

（6）数据分析能力：具有电商推广方案效果的诊断以及数据分析能力，实现店铺流量提升、访问量增加的能力；

（7）语言表达能力：要帮助学生纠正语言表达的各种问题，克服在公众场合语言表达时的心理障碍，掌握语言表达的各种技巧。

3. 本专业推荐获得的相关资格证书及学分置换：

序号	学分置换项目	置换课程	考核评价要求	置换等级
1	直播电商（1+X）、网络直播编导（1+X）、网络直播技术（1+X）、网络直播运营（1+X）、融媒体内容制作（1+X）、短视频数字化运营（1+X）	直播销售	获取证书	获取相应（1+X）证书级证书，按照证书成绩等分置换
2	商务数据分析（1+X）证书	Excel 商务数据处理与分析	获取证书	获取网店运营推广（1+X）中级证书，按照证书成绩等分置换
3	社交电商运营（1+X）、移动互联网运营（1+X）、农产品电商运营（1+X）	电子商务基础	获取证书	获取相应（1+X）证书级证书，按照证书成绩等分置换
4	新媒体营销（1+X）、媒体融合运营（1+X）、新	新媒体运营	获取证书	获取相应（1+X）证书级证书，按

	媒体技术（1+X）、新媒体运营（1+X）、自媒体运营（1+X）、新媒体编辑（1+X）、移动流媒体技术（1+X）			照证书成绩等分置换
5	数字营销技术应用（1+X）、数据营销（1+X）	Excel 商务数据处理与分析	获取证书	获取相应（1+X）证书级证书，按照证书成绩等分置换
6	网店运营推广（1+X）证书	网店运营	获取证书	获取相应（1+X）证书级证书，按照证书成绩等分置换。
7	电子商务客户服务	客服生产性实训、客户服务与管理	获取证书	获取相应（1+X）证书级证书，按照证书成绩等分置换
8	电子商务大类技能大赛（国赛）	赛事所在学期所有对应专业课课程	奖项等级	具体按照学校学生技能竞赛成绩置换方案执行
9	新媒体营销/移动商务类技能大赛（行指委比赛）	赛事所在学期所有对应专业课课程	奖项等级	具体按照学校学生技能竞赛成绩置换方案执行
10	互联网+创新创业大赛、电子商务“三创赛”、移动商务创业大赛、“创青春”、“挑战杯”等创新创业类全国性比赛	赛事所在学期所有对应专业课课程	奖项等级	具体按照学校学生技能竞赛成绩置换方案执行
11	在校期间开展个人互联网创业活动	网络营销综合技能实训、直播电商综合技能实训、顶岗实习、	本人为法人代表的真实有效的营业执照或以本人为店主的，经淘宝、拼多多、微信、抖音等平台认证的实名经营实体账号；课程对应时间	提供真实有效营业执照或实名认证账号，成绩认定为 60 分；提供连续性纳税或营收证明材料。在及格的基础上加分 20-40 分。

			范围内本人连续性创业经营 纳税证明材料、 课程对应时间 范围内本人连续性创业经营 收入证明材料 (二选一)	
--	--	--	--	--

附件 1-教学周数分配表

2024 级网络营销与直播电商专业学期教学周数分配表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
一			★	★	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	●
二	☆	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	●
三	☆	■	■	■	■	△	△	△	△	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	●
四	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	●	
五	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
六	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	○	○	○	○								

说明：

- 1. 教学单位依据上级文件，学校实际，专业内涵建设，科学安排每学期周教学。
- 2. 符号：★—军训，☆—社会实践，■—理论教学，▲—实习，△—校内实训，○—毕业设计，●—考试

附件 2-教学计划

网络营销与直播电商专业课程教学计划表

二级学院：旅游管理与乡村振兴学院			学历层次：高职专科				学制：3 年		填报人：				负责人：		
课程 模块	课程 类型	课程名称	课程代码	学时分配			学期及周学时数						学分	考核 方式	备注
				总学 时	理论 学时	实践 学时	一	二	三	四	五	六			
											实习	实习			
公共基础 课程 模块	公共必 修课	形势与政策	020011001	18	12	6	0.5	0.5					1	考查	
		思想道德与法治	020011002	54	36	18	3						3	考试	
		毛泽东思想和中国特 色社会主义	020011003	36	24	12			2				2	考试	
		习近平新时代中国特 色社会主义思想概论 理论体系概论	020011004	54	45	9				3			3	考试	
		大学英语	020011006	144	108	36	2	2	2	2			8	考查	
		大学生心理健康教育	020011007	36	24	12		2					2	考查	
		大学生职业生涯规划 和就业指导	020011008	36	24	12			1	1			2	考查	
		信息技术	020011009	72	18	54			2	2			4	考查	
		大学体育	020011011	108	36	72	2	2					6	考试	
		公共必修小计			558	327	231	7.5	6.5	7	8			31	
	公共选 修课	四史	020012001	18	12	6		1					1	考查	
		公共选修小计			18	12	6	0	1	0	0			1	
	公共基础课程合计				576	339	237	7.5	7.5	7	8			32	
	专业必 修课	Excel 商务数据处理与 分析	020831001	72	36	36			2	2			4	考查	

专业课程模块		直播销售*	020831002	48	18	30		2				2	考查		
		电子商务文案策划与写作*	020831003	36	18	18				2			2	考查	
		直播营销话术	020841001	36	18	18			2				2	考查	
		新媒体运营*	020831004	72	36	36	2	2					4	考查	
		市场营销	020831005	72	36	36			2	2			4	考试	
		电子商务基础	020831006	72	36	36	2	2					4	考试	
		管理学	020831007	36	18	18				2			2	考查	
		客户服务与管理*	020831008	72	36	36	2	2					4	考试	
		短视频制作入门： Premiere 剪辑基础	020841002	72	36	36	2	2					4	考查	
		网店美工设计——Photoshop 案例教程	020831009	72	18	54			2	2			4	考查	
		电商视觉营销	020841003	36	12	24			2				2	考查	
		现代物流基础	020831010	72	36	36			2	2			4	考试	
		网店运营*	020831011	72	36	36	2	2					4	考查	
		市场策划*	020831012	36	18	18	2						2	考查	
		网络推广*	020831013	36	18	18				2			2	考查	
		营销渠道运维*	020831014	36	18	18			2				2	考查	
		专业必修课小计			948	444	504	10	12	12	14	0	0	52	
	专业选修课														
		专业选修课小计			0	0	0	0	0	0	0	0	0		
	专业课程合计			948	444	504	10	12	12	14	0	0	52		
	军事技能训练	020861001	36	0	36	36						2	考查	军事技能训练 21 天。	

综合 实践 模块	认识实习（实训）	020861002	72	0	72	18	18	18	18			4	考查	1-4 学期每学期至少安排两周。
	客服生产性实训	020861003	48	0	48			48				3	考查	围绕双十一安排一个月实训月
	安全教育	020861004	36	0	36	9	9	9	9			1	考查	每月两次，利用班会时间。
	劳动教育	020861005	36	0	36	9	9	9	9			1	考查	按小组轮流值日，每周二全员扫除。
	社会实践	020861006	54	0	54	18	9	18	9			3	考查	寒假一周，暑假两周。
	毕业设计（论文）	020861007	72	18	54						72	4	考查	
	岗位实习	020861008	720	0	720					540	180	20	考查	
	综合实践合计		1074	18	1056	90	45	102	45	540	252	38	课程按教学周计算，换算为学期总课时	
学时、学分总计			学时	理论	实践	一	二	三	四	五	六	学分	总计为：公共基础课程合计，专业课程合计，综合实践合计三项之和，并计算理论合和实践学时占从学时百分比。	
			2598	801	1797	405	396	444	441	540	252	122		
			百分比	30.83%	69.17%	15.59%	15.24%	17.09%	16.97%	20.79%	9.70%			

注：16-18 学时计 1 学分，专业核心课程后标准“*”；严格按照国家标准，学生需达到毕业标准。