

高 等 职 业 教 育

网络营销与直播电商专业 人才培养方案

学 制： 三 年

专 业 代 码： 530704

适 用 年 级： 2024 级

编 制 人： 韩林希

审 核 人： 杜迎春

复 审 人： 和 刚

渤海理工职业学院

二〇二四年四月

目 录

一、专业名称及代码	1
二、入学要求	1
三、修业年限	1
四、 职业面向	1
五、培养目标与培养规格	3
六、课程设置与要求	3
七、教学进程总体安排	10
八、实施保障	16
九、毕业要求	23
十、附录	24

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

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具有同等学力。

三、修业年限

全日制三年，最长修业年限 5 年

四、职业面向

本专业职业面向如表 1 所示。

表 1 本专业职业面向

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)	主要岗位类别 (或技 术领域)	职业资格证书或技能等 级证书举例
财 经 商 贸 大类 (53)	电子商务类 (5307)	互联网和相关服务 (I-64) 软件和信息技术服务业 (I-65) 批发业 (I-51) 零售业 (I-52)	商务策划专业人员 (2-06-07-03) 电子商务师 (4-01-02-02) 全媒体运营师 (4-13-01-05) 互联网营销师 (4-01-06-02)	新媒体运营专员 网络推广 店铺美工 直播销售员 短视频策划 互联网营销师 直播运营 直播主播 直播平台客户	电子商务师 (三级) 直播销售员技能等级证 书 (中级)

本专业岗位能力分析如表 2 所示。

表 2 本专业岗位能力分析表

工作岗位	典型工作任务	职业能力	课程设置
直播运营	1. 熟悉直播数据分析手段,策划直播活动方案; 2. 熟悉直播现场灯光、道具、网络及设备,负责现场管理; 3. 管理直播过程中产品链接;营造直播现场氛围; 4. 负责主播后台场景的搭建。根据	1.直播间整体规划、建设 2.具备直播电商运营能力 3.具备直播间剧本创作能力 4.具有整合营销策划及经营能力 版 5.具有活动策划及计划制定	选品与采购、商务谈判、直播电商实务



	<p>每次的活动主题，创作直播剧本，策划活动场景；</p> <p>5. 制定具体的实施计划，直播结束后，复盘活动并总结经验。</p>	<p>能力</p> <p>6.具备活动复盘及经验总结能力</p>	
直播销售员	<p>1. 熟悉团队成员特性，团队管理技巧；</p> <p>2. 提前了解产品特点，负责产品介绍与现场互动话术；</p> <p>3. 掌握直播流程负责策划，熟悉粉丝管理技巧，负责维护粉丝关系。</p>	<p>1.有良好的职业道德及人文素养；</p> <p>2.拥有组织领导能力，具备团队管理能力；</p> <p>3.熟悉产品特点，梳理产品卖点并通过营销话术，勾起用户购买欲；</p> <p>4.具备直播流程的策划和直播现场的掌控能力；</p>	<p>消费者心理学、商务礼仪、演讲与口才、主播素养、社群运营、直播电商实务</p>
直播助理	<p>1、负责协助主播的日常直播工作（包括直播间环境布置、活动优惠设置 后台链接 秒杀改价 库存核对 数据及时反馈等）；</p> <p>2、通过直播平台，帮助主播解答粉丝疑问；</p> <p>3、制造兴趣话题与粉丝互动，促进粉丝购买成交，增加新粉丝。</p>	<p>1.具备直播间控场能力，负责直播现场的灯光、道具、网络、设备等；</p> <p>2.跟进直播进度，管理产品链接；</p> <p>3.负责营销活动的执行</p> <p>4.具备活跃直播间气氛的能力；</p> <p>5.搭建直播间特色场景。</p>	<p>电子商务美工基础、短视频拍摄与剪辑、直播电商实务</p>
直播平台客服	<p>1. 熟练使用第三方平台软件，负责和客户在线沟通，熟悉客户心理，负责维系客户关系；</p> <p>2. 熟悉产品信息、负责公司营销策略执行</p>	<p>1.有职业道德及对岗位的认识；</p> <p>2.能使用直播平台交流工具、发布企业产品信息、掌握客户交流技巧和解决问题的方法；</p> <p>3.客户关系维护策略的实施与改进。</p>	<p>市场营销、消费者心理学、直播客服、直播电商实务</p>

<p>新媒体制作与推广</p>	<p>1. 熟悉国内主要新媒体平台的规律;</p> <p>2. 负责制作文案、图片和短视频;</p> <p>3. 负责在国内主要新媒体上开展营销推广活动</p>	<p>1.了解直播平台图片处理方式;</p> <p>2.掌握直播平台云文字设计方法及文字排版技术;</p> <p>3.掌握新媒体开发处理技术;掌握新媒体音频下载方式与制作方法;</p> <p>4.掌握模拟社交平台对话的应用方式。</p>	<p>直播电商实务、新媒体运营、社群运营、短视频拍摄与剪辑、摄影基础</p>
-----------------	--	--	--

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养德、智、体、美、劳全面发展，具有良好职业道德和人文素养，掌握市场营销、摄影基础、电子商务数据分析、短视频拍摄与剪辑等专业知识，具备创新意识、创业能力、团队协作能力、沟通能力，从事营销推广、运营管理、客户服务、网页设计、网店美工、直播主播、短视频策划、UI 设计等工作的高素质复合型技术技能人才。

（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；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、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，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。

（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。

2. 知识

(1) 掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

(2) 熟悉与本专业相关的法律法规、市场营销的基本理论，掌握市场分析、消费者行为分析及营销策划的方法。

(3) 掌握直播电商的基本理论及新技术、新业态、新模式和创新创业相关知识。

(4) 掌握商品选品技巧，懂得供应链管理基本知识。

(5) 掌握商品数据化采集、电子商务美工基础、短视频处理和直播脚本写作的方法。

(6) 掌握直播电商数据统计分析和报告撰写及客户服务与管理的相关知识。

(7) 掌握新媒体设计、运营与管理的方法及主流电子商务平台的运营规则和推广方式。

(8) 掌握直播团队管理技巧和直播顾客心理学，善于沟通。

3. 能力

(1) 具有探究学习、终身学习、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) 具有一定的哲学、美学、伦理、计算、数据、交互、互联网思维能力。

(4) 熟悉各类直播平台的运营规则，掌握平台的实际操作。

(5) 能够根据摄影色彩、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。

(6) 具备网络信息采集、筛选和编辑的能力，能够根据要求进行网站内容更新、策划与制作。

(7) 能够根据直播团队目标，选择合理的推广方式，进行策划、实施和效果评估与优化。

(8) 能够根据不同商品类型进行产品策划、分类管理及对接供应链。

(9) 能够根据运营目标采集直播相关平台数据，并依据主播粉丝属性、产品和客户等各类数据，对其进行分析与预测。

(10) 能够正确进行全网营销推广，应对客户咨询、异议、处理客户投诉，进行客户个性化服务等。

(11) 能够运用新媒体平台进行活动策划、营销推广粉丝互动的运营与管理。

六、课程设置与要求

通过岗位职业能力需求分析，根据课程体系设计思路，将不同就业岗位职业能力需求的共同知识、技术和技能内容整合成基础技术和技能部分，各就业岗位不同的技术或技能需求分职业技术方向教学。具体课程体系见表 3。

表 3 本专业课程体系

分类	序号	课程模块	课程性质	课程名称	学分	周学时	开设学期	备注	
公共基础课	1	政治素养	必修课	入学教育及军训	2		1	入学前 3 周，共计 112 学时，学分 2 学分	
	2			军事理论	2	2	1	理论学时 36 学时，学分 2 学分	
	3			形势与政策	1	●	1-6	1-6 学期每学期开设 4 学时，总计学分 1 学分	
	4			思想道德与法治	3	3	1	3 学分	
	5			毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	2	2		
	6	文化修养		习近平新时代中国特色社会主义思想	3	3	3		
	7			高等数学	2	2	1		
	8			大学英语	8	4	1-2		
	9	人文素养		大学体育	6	2	1-3		
	10			心理健康指导	2	2	2		
	11			国家安全教育	1	1	1-4		
	12			国学	0.5	●	2		
	13	职业素养		劳动教育	1	1	4	16 学时，学分 1 学分	
	14			信息技术	4	4	1		
	15			职业生涯规划	1	1	2		
	16			创新创业就业教育	1	1	2		
	17	综合素养		公共选修课	中华优秀传统文化类（选 1）	2	●	1	
	18				美育类（选 1）	2	●	2	
	19				党史国史类（选 1）	2	●	3	
	20				劳动素质类（选 1）	2	●	4	



专业（技能）课	1	专业（群）通识课	必修课	市场营销	4	4	1	
	2			管理实务	2	2	1	
	3			电子商务实务	4	4	1	
	4			直播电商实务	4	4	2	
	5			电子商务美工基础	4	4	2	
	6			摄影基础	4	4	2	
	7			电子商务文案写作	2	2	3	
	8			电子商务法律法规	2	2	4	
	9			社群营销	3	3	3	
	10	专业（群）核心课		电商直播平台运营	4	4	3	
	11			短视频拍摄与剪辑	4	4	3	
	12			网络营销	4	4	3	
	13			新媒体运营	4	4	4	
	14			主播素养	4	4	4	
	15			直播脚本写作	2	2	4	限选 5 门，原则上第 3 学期 2 门，第 4 学期 2 门，第 5 学期 1 门，（其中第 5 学期使用线上教学方式）学分不低于 10 学分
	16			电子商务数据分析	4	4	4	
	17	专业（群）拓展课	限定选修课	选品与采购	2	2	3	
	18			直播商务礼仪	2	2	3	
	19			专业英语	2	2	3	
	20			商务谈判	2	2	4	
	21			演讲与口才	2	2	4	
	22			消费者心理学	2	2	4	
	23			直播电商客服	2	2	5	
毕业环节	1		必修课	毕业设计<论文>环节	8	●	6	5 学期 18 周，6 学期 8 周
	2			岗位实习	26	●	5-6	
第二课	1	社会实践拓展	必修课	专业认识实习	3	●	1-2	

堂	2	综合 素质 拓展	选修 课	科研活动	10	●	●
	3			专业技能大赛	8	●	●
	4			群众性文体竞赛	6	●	●
	5			论文或作品发表	10	●	●
	6			专利发明	8	●	●
	7			社团活动	4	●	●
	8			等级考试	3	●	●
	9			资格证书	3	●	●

(一) 公共基础课

1. 思想道德与法治

思想道德与法治课程是“两课”教育的重要课程之一，是对大学生进行系统的马克思主义理论和思想道德教育的主要渠道和基本环节。通过学习本课程可以帮助学生培养良好的职业道德，让学生知法、懂法，严格遵守法律法规，培养学生爱岗敬业，精益求精，吃苦耐劳的职业精神。

2. 毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论

通过学习这门课程，学生能够系统掌握马克思主义中国化的形成与发展、主要内容和精神实质，坚定中国特色社会主义理想信念；了解现代中国国情，用科学的立场、观点、方法观察和分析社会生活现象，为将来更好从事本专业工作树立正确的政治理念；具备较快适应工作岗位的能力和素质，具有良好的职业道德和团队协作精神，爱岗敬业、遵纪守法，不断增强理论思维能力和创新能力。

3. 习近平新时代中国特色社会主义思想

本课程主要包括习近平新时代中国特色社会主义思想的形成过程、科学内涵和核心。通过本课程学习，帮助学生深切感悟习近平新时代中国特色社会主义思想是党和国家必须长期坚持的指导思想；全面认识习近平新时代中国特色社会主义思想的原创性贡献；自觉认同习近平新时代中国特色社会主义思想的指导意义；切实增强社会责任感和使命担当。

4. 高等数学

《高等数学》的主要研究对象是函数，通过本课程的学习，让学生充分理解极限、导数、微分、不定积分、定积分的概念，掌握基本的计算方法和计算技巧，为学习专业课程和进一

步学习现代科学技术打下必要的数学基础。同时，培养学生用数学的思维方式去观察、分析、解决实际问题的能力，使学生具有一定的创新精神，既具有独立思考精神，又具有团体协作精神。

5. 大学英语

大学英语课程是一门重要的公共基础课程，是以英语语言基础知识与英语跨文化交际为主要内容，在 EGP（基础英语）教学的同时融入专业相关的 ESP（专门用途英语）教学内容，集多种教学手段为一体，创设相关情境，增加相关专业词汇的学习及翻译技巧，在提高学生综合文化素质和英语交际能力的同时，培养学生阅读和翻译本专业岗位英语资料的能力。

6. 大学体育

学习基本的体育运动知识及锻炼方法，使学生能够掌握体育锻炼的基本技术和方法，科学进行身体锻炼，提高学生身体素质；培养一项或几项体育兴趣和特长项目，使学生养成体育锻炼的习惯，为终身体育锻炼奠定基础。同时结合本专业特点掌握体育护理、体育保健、如何避免运动损伤及损伤后的康复运动等知识。

7. 心理健康指导

心理健康指导课程，使学生能够正确认识自我，不断增强自我调控，培养学生承受挫折、适应环境的能力，培养学生健全的人格和良好的个性心理品质；对少数有心理问题、行为问题和心理障碍的学生，给予科学的心理咨询和辅导，帮助学生尽快摆脱障碍，调节自我，形成健康的心理品质，提高心理健康水平。

8. 创新创业就业教育

创新创业就业教育课程，是以培养大学生创新精神和创新能力为基本价值取向的，结合就业与创业进行动态教育，体例新颖、内容翔实、形式活泼、案例丰富、分析到位，从激发创新意识、训练创新思维、掌握创新技法、提升创新能力的角度开拓学生的创新意识，提升创新的强烈愿望和能力，训练全方位、多角度、创造性地解决实际问题，从寻找创业机会、整合创业资源、开办创业项目、强化创业管理等方面，促进学生全面发展，推动毕业生创业就业中展现才华，服务社会。

9. 职业发展与就业指导

本课程是面向高职学生开设的一门公共基础课，旨在对大学生进行择业、就业、创业指导。其任务是教育引导大学生在认识自我的基础上树立正确的职业理想和择业观；指导大学生科学规划职业生涯，了解国家的就业政策及法规，培养创业意识，学会求职择业的基本方法与技巧，正确选择职业，科学就业，为成才与发展打下良好的基础。

10. 军事理论

军事理论课程让学生更好的了解我国的国防，军事思想，世界军事，军事高科技，高技术战争，核武器，步兵分队技术和中国人民解放军共同条令等军事知识；通过学习强化学生的爱国热情，增强爱国观念，并深刻的感受历史赋予大学生保卫祖国，建设国家的神圣使命和职责，激发大学生承担起为中华复兴而奋斗的历史使命。

11. 形势与政策

形势与政策课是高校思想政治理论课的重要组成部分，是对学生进行形势与政策教育的主渠道、主阵地。针对国内外的热点问题和学生的思想特点，帮助学生认清国内外形势，教育和引导学生全面正确的理解党的路线、方针和政策，坚定在中国共产党的领导下走中国特色社会主义道路的信心和决心，积极投身于改革开放和现代化建设伟大事业。

12. 国学

国学让学生在学习经典文化的过程中学会“励志”、懂得“包容”、领悟“人与大自然的关系”，对陶冶学生性情、滋润学生心灵，促进良好行为习惯的养成具有非常重要的意义；通过读经典圣贤书、写学习感想，开展学国学演讲比赛等活动，提升学生的人文素养，让优秀的传统文化浸润学子的心灵，让学生们感受到国学经典的智慧，传承国学精髓，正心正行。

13. 信息技术

信息技术课程主要讲述文档处理、电子表格处理、演示文稿制作、信息检索、新一代信息技术概述、信息素养与社会责任等计算机相关的各方面基础知识领域和操作技能；满足国家信息化发展战略对人才培养的要求，培养学生现代办公基本的计算机技能，使学生快速适应职场需求，为后继课程学习和职业生涯发展奠定基础。

14. 劳动教育

劳动教育，使学生树立正确的劳动观点和劳动态度，热爱劳动和劳动人民，养成劳动习惯的教育，是培养学生德智体美劳全面发展的主要内容之一。

15. 国家安全教育

国家安全的重要性，我国新时代国家安全的形势与特点，总体国家安全观的基本内涵、重点领域和重大意义，以及相关法律法规。国家安全 12 个重点领域 5 个新型领域的基本内涵、重要性、面临的威胁与挑战、维护的途径与方法。

16. 入学教育及军训

通过严格的军事训练，提高学生的政治觉悟，激发爱国热情，发扬革命英雄主义精神，培养艰苦奋斗、吃苦耐劳的坚强毅力和集体主义精神，增强国防观念和组织纪律性，养成良好的学风和生活作风，掌握基本军事知识和技能。

(二) 专业（技能）课

1. 电子商务实务

通过本课程的教学，是学生基本掌握网络营销与直播电商专业中的基本内容，了解网络营销与直播电商专业对应的岗位以及岗位要求，增加学习本专业的信心和兴趣等。内容涵盖了电子商务的模式，网络营销，电子支付与结算，电子商务物流，电子商务网站建设，电子商务安全，电子商务法律法规，以及电子商务的应用发展趋势。

2. 电子商务美工基础

通过本课程的学习，使学生掌握处理图片的基本的方法。理解矢量图和位图的区别，掌握图层，路径，滤镜，蒙版的基本操作用法。能够对拍摄的图片进行加工处理。

3. 市场营销

通过本课程的教学，使学生掌握 HTML 的基本语法知识和基本代码。例如：Html 网页的基本结构，常见的段落标签，字体标签，表格标签，图片，超级链接等标签，能够使用 Dreamweaver 等软件设计出简单的网页。

4. 直播电商实务

通过本课程的教学，使学生能够掌握利用互联网进行商务信息的检索与利用能力，掌握开通平台直播账号，掌握运用供应链数据进行做基本采购，掌握直播团队分工，掌握全网推广的方法、技术与处理能力。

5. 摄影基础

通过本课程的学习，使学生掌握 C2C 平台店铺的搭建，上传商品，店铺的装修，店铺的推广，店铺线上线下管理等基本理论知识以及基本技能。基本内容：店铺的定位，注册店铺，发布商品，商品的网络属性及网络展示，店铺装修，店铺推广，线上管理，线下管理，售后服务等。

6. 社群营销

通过本课程的学习，使学生了解社群营销、如何构建一个完整的社群、如何保持社群的活跃度、如何组织线下活动；了解私域流量；掌握如何构建私域流量(社群)；掌握运营私域流量和变现的方法。

7. 电子商务法律法规

通过本课程的教学，使学生基本掌握电子商务相关法律法规，为以后从事电子商务及直播电商行业提供法律保障。

8. 网络营销

通过本课程的学习，使学生掌握撰写网络营销策划书的能力，掌握网络营销的常用方法，是电子商务的核心课程。课程内容包括：网络营销概述，网络市场调研，基于网络营销

的网站建设，搜索引擎营销，网络广告，邮件营销，社区营销，网络营销的效果评估等。

9. 电商直播平台运营

通过本课程的学习，使学生能打造直播人设，内容定位、账号装修；能制作吸粉短视频和带货短视频；能根据行业和产品设计直播间环境；能策划直播内容并通过直播销售产品；能维护粉丝，让粉丝更有黏性更容易裂变；能运营抖音、快手、淘宝、1688、京东、拼多多、小红书、微信等主流直播平台。

10. 短视频拍摄与剪辑

通过本课程的学习，使学生了解短视频的概念和分类，引导读者全面认识短视频所处的行业；了解不同的短视频平台；了解短视频的策划；了解短视频的剪辑；了解短视频的运营，了解算法让自己的短视频有更多流量；了解短视频变现，以及短视频的影响力。

11. 电子商务数据分析

通过本课程的学习，学生能掌握数据分析的基本知识、工具、方法，具备在互联网环境下的数据分析、数据可视化展现、及评估优化的能力，通过对流量来源、商品销量、用户画像等数据，利用流量、销售转化率、客户价值、库存分析、动销率分析、带等常用的分析指标进行数据分析，以此指导店铺品类结构及营销策略，加强店铺的竞争力。课程内容从基于数据分析的网络营销，提升到基于大数据分析的商务数据采集、分析与应用到互联网商务运营全过程。

12. 新媒体运营

在网红经济内容大爆炸时代，了解直播营销的基础知识，了解直播的概念、直播的历史、个人直播与企业直播；理解直播营销的整体思路，了解直播营销前期的策划与筹备、中期的实施与执行、后期的传播与发酵，以及活动的复盘与提升；理解不同场景的“直播 电商”、“直播 发布会”、“直播 互动营销”、“直播 内容营销”、“直播 广告植入”、“直播 个人 IP”等。

13. 主播素养

通过本课程的学习，使学生熟悉平台直播工作内容和特点，具备主播工作所需的认真负责、严谨细致等基本职业素质；掌握语音语调与发声方式、语言表达艺术、表演、新手主播准备、化妆与形象造型、直播间设置、直播产品推销和团队管理等操作知识和技能；能够协调处理在直播工作过程中遇到的各种问题，具备主播所需的良好综合业务能力和社交协调能力。

14. 直播脚本写作

通过本课程的学习，使学生掌握电商主要平台文案写作的特点和对商品文案的相应要求，

掌握不同平台、不同产品类别撰写符合要求的文案，了解自媒体文案的写作特点与风格，掌握全面的直播电商文案写作、策划、写作能力，为更高层次的发展奠定基础。

15. 电子商务文案写作

电子商务文案课程立足于电子商务文案这一岗位，从岗位要求入手，教授电子商务文案认知、电子商务文案写作准备、电子商务文案撰写攻略、展示类电子商务文案写作、品牌类电子商务文案写作、推广类电子商务文案写作、软文类电子商务文案写作等内容，为学生全教学电子商务环境下文案策划与写作所需的知识和技能，致力于学生文案策划与写作水平。

16. 管理实务

通过本课程的教学，使学生在思想上认识管理问题的重要性，能够综合运用管理理论和知识分析问题和解决问题的能力。内容涵盖了管理的理念、思想，管理理论、原理、方式等。

七、教学进程总体安排

总课程： 53 门（含选修课 9 门）

总学时 2814 学时

公共基础课 24 门 902 学时

专业（技能）课 27 门 1232 学时

毕业环节 2 门 680 学时

其中

选修课 9 门 288 学时

具体课程设置及教学安排表见表 4.

表 4 本专业课程设置及教学安排表

网络营销与直播电商专业课程设置及教学安排表(第一学年)

学年 岗位目标	学期	序 号	课程分类	性质	课程名称	学分	考核 类型	总 学时	理论 学时	实训 学时	集中 实践 学时	周 学时	备注
	第 1 学 期 14/14	1	公共基础课	必修	入学教育及军训	2	考查	112		112			入学后前三周
		2	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
		3	公共基础课	必修	军事理论	2	考查	36	36			2	
		4	公共基础课	必修	思想道德与法治	3	考查	42	42			3	
		5	公共基础课	必修	高等数学 I	2	考试	28	28			2	



网页美工 网店运营 与推广		6	公共基础课	必修	大学英语 I	4	考试	56	56			4		
		7	公共基础课	必修	信息技术	4	考查	64	32	32		4		
		8	公共基础课	必修	大学体育 I	2	考查	36	2	34		2	包含早操 8 学时	
		9	公共基础课	选修	中华优秀传统文化类公选课	2	考查	32	32			●	网络公选课	
		10	专业（技能）课	必修	电子商务实务	4	考试	56	28	28		4		
		11	专业（技能）课	必修	市场营销	4	考试	56	28	28		4		
		12	专业（技能）课	必修	管理实务	2	考查	28	14	14		2		
		小 计					29		526	292	234		25	
	第 2 学 期 16/18	1	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●		
		2	公共基础课	必修	毛泽东思想与中国特色 社会主义理论体系概论	2	考查	32	32			2		
		3	公共基础课	必修	大学英语 II	4	考试	64	64			4		
		4	公共基础课	必修	大学体育 II	2	考查	36	2	34		2	包含早操 8 学时	
		5	公共基础课	必修	创新创业就业教育	1	考查	16	16			1		
		6	公共基础课	必修	职业发展与就业指导	3	考查	48	48			1		
		7	公共基础课	必修	心理健康指导	2	考查	32	32			2		
		8	公共基础课	必修	国学	0.5	考查	8	8			●		
		9	公共基础课	选修	美育类公选课	2	考查	32	32			●	网络公选课	
		10	专业(技能)课	必修	直播电商实务●	4	考试	64	32	32		4		
		11	专业(技能)课	必修	电子商务美工基础	4	考查	64	32	32		4		
		12	专业(技能)课	必修	摄影基础	4	考查	64	32	32		4		
		13	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●		
		14	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●		
		15	第二课堂	必修	认识实习	●						●	1-2 周	
		小 计					30.5		528	338	130	60	24	
		合 计					59.5		1054	630	364	60	49	

网络营销与直播电商专业课程设置及教学安排表(第二学年)													
学年 岗位目标	学期	序号	课程分类	性质	课程名称	学分	考核	总	理论	实训	集中	周	备注
							类型	学时	学时	学时	实践	学时	



											时		
UI 设计师 营销策划 专员 直播电商 专员	第 1 学 期 16/18	1	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
		2	公共基础课	必修	习近平新时代中国特色 社会主义思想	3	考查	48	48			3	
		3	公共基础课	必修	大学体育III	2	考查	36	2	34		●	网络公选课
		4	公共基础课	选修	党史国史类公选课	2	考查	32	32			●	网络公选课
		5	专业(技能)课	选修	限定选修一	2	考查	32	16	16		2	
		6	专业(技能)课	选修	限定选修二	2	考查	32	16	16		2	
		7	专业(技能)课	必修	网络营销	4	考试	64	32	32		4	
		8	专业(技能)课	必修	社群营销●	3	考查	48	16	32		3	
		9	专业(技能)课	必修	电子商务文案写作	2	考查	32	16	16		2	
		10	专业(技能)课	必修	电商直播平台运营	4	考试	64	32	32		4	
		11	专业(技能)课	必修	短视频拍摄与剪辑●	4	考查	64	32	32		4	
		12	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●	
		13	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●	
		小 计				30		520	250	210	60	24	
	第 2 学 期 16/18	1	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
		2	公共基础课	选修	劳动素质类 (选 1) 公选课	2	考查	32	32			●	
		4	公共基础课	必修	国家安全教育	1	考查	16	16			1	
		4	公共基础课	必修	劳动教育	1	考查	16	16			1	
		5	专业(技能)课	选修	限定选修三	2	考查	32	16	16		2	
		6	专业(技能)课	选修	限定选修四	2	考查	32	16	16		2	
		7	专业(技能)课	必修	新媒体运营●	4	考试	64	32	32		4	
		8	专业(技能)课	必修	主播素养	4	考查	64	32	32		4	
		9	专业(技能)课	必修	直播脚本写作	4	考试	64	32	32		4	
		10	专业(技能)课	必修	电子商务数据分析●	4	考试	64	32	32		4	
		11	专业(技能)课	必修	电子商务法律法规	2	考查	32	16	16		2	
		12	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●	
		13	专业(技能)课	必修	实训周	1	考查	30			30	●	

		小 计	28		484	248	176	60	24	
		合 计	58		1004	498	386	120	48	

网络营销与直播电商专业课程设置及教学安排表(第三学年)

学年	学期	序	课程分类	性质	课程名称	学分	考核	总	理论	实训	集中	周	备注
岗位目标		号					类型	学时	学时	学时	实 践 学 时	学 时	
客服专员	第 1 学 期 16/18	1	公共基础课	必修	形势与政策	●	考查	8	8			●	
		2	专业(技能)课	选修	限定选修五	2	考查	32	16	16		2	
		3	毕业环节	必修	岗位实习	18	考查	360			360		
		小 计				20		400	24	16	360	2	
	第 2 学 期 0/16	1	公共基础课	必修	形势与政策	1	考查	8	8			●	
		2	毕业环节	必修	岗位实习	8	考查	160			160		
		3	毕业环节	必修	毕业设计<论文>环节	8	考查	160			160		
		小 计				17		328			320		
		合 计				37	0	728	24	16	680	2	

备注：核心课程在课程名称后用“●”标注。公选课学生通过线上学习平台进行选课，并参加规定的内容学习与考核。根据学院实践教学改革关于学生实习实践教学方面的改革规划，学生第一学年完成 1-2 周认识实习，第二、三学年共计完成不低于六个月的岗位实习。

本教学周数分配表见表 5

表 5 网络营销与直播电商专业教学周数分配表（单位：周）

学期	课程 教学	集中实践教学				考试	军训	入学 毕业教育	机动	合计
		集中实 训	取证	岗位 实习	毕业环 节					
一	14	0	0	0	0	1	2	1	2	20
二	16	2	0	0	0	1			1	20
三	16	2	0	0	0	1			1	20
四	16	2	0	0	0	1			1	20
五	16	0	0	2(18)	0	1			1	20
六	0	0	0	8	8			3	1	20
总计	78	6	0	10(26)	8	5	2	4	7	120

说 明	
-----	--

本专业理论教学与实践教学比例配置表见表 6。

表 6 本专业理论教学与实践教学比例配置表

学 年	学 期	总学时	理论教学		实践教学					学 分	考 试 课 程 门 数	考 查 课 程 门 数
			学时	比例	课程 实训	集中 实训	实习 与毕 业	小计	比例			
一	1	554	306	55.23%	248	0	0	248	44.77%	31.00	4	8
	2	528	338	64.02%	130	60	0	190	35.98%	30.50	3	11
二	3	520	250	48.08%	210	60	0	270	51.92%	30.00	3	10
	4	484	248	51.24%	176	60	0	236	48.76%	28.00	3	10
三	5	400	24	6.00%	16	320	40	376	94.00%	20.00	0	3
	6	328	8	2.44%	0	0	320	320	97.56%	17.00	0	3
第二课堂		/								12.00		
合 计		2814	1174	41.64%	780	500	360	1640	58.28%	168.50	13	45

本专业实践教学进程表见表 7。

表 7 本专业实践教学进程表

序号	课程名称	内 容	形式	学期	周数
1	摄影基础	单反照相机使用与维护、以及摄影构图、摄影用光和常见拍摄技巧	小组合作完成	2	1
2	电子商务美工基础	PS 工具使用、制作店铺海报、主图和详情页	个人独立完成	2	1
3	短视频拍摄与剪辑	创意策划和故事编写、拍摄技巧与摄影构图、视频编辑与特效处理、音效与配乐、视频发布与传播	小组合作完成	3	1
4	网络营销	网络营销 4P、营销策划、网络营销分析	小组合作完成	3	1
5	新媒体运营	整体规划、内容运营、活动运营、用户运营	小组合作完成	4	1
6	电子商务数据分析	数据分析目的、数据采集、数据处理、数据分析、数据可视化、数据分析报告	小组合作完成	4	1

7	认识实习	进入企业进行企业认识实习	参观实习	1-2	1-2
8	劳动实践周	集中开展新时代校园爱国卫生活动	集中劳动	4	1
9	毕业设计<论文>环节	完成岗位实践报告及毕业论文撰写	实地工作	5	8
10	岗位实习	参加企业岗位实践	实地工作	5-6	26

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 队伍结构

网络营销与直播电商专业师资结构合理，学生数与本专业专任教师数比例满足不高于 25:1，双师素质教师占专业教师比例为 62%，形成了一支职称结构、年龄结构合理、教学能力过硬的专任教师队伍。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；具有企业管理、工商管理，或者具体业务管理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；具有较强的信息化教学能力，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。

2. 专任教师

专任教师具有高校教师资格和本专业相关证书；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，能够开展课堂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

原则上应具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对电子商务专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

4. 兼职教师

主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

专业课程师资条件配备表 8。

表 8 专业课程师资条件配置表

课程名称	专任教师配置要求		兼职教师配置要求	
	数量	基本要求	数量	基本要求
电商直播平台运营	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力和实践能力；电子商务、市场营销、新媒体等相关专业的学术背景，并熟悉电商直播平台的运营模式、策略及最新发展动态。他们应能深入理解电商直播的核心业务，如直播内容策划、用户运营、数据分析等，并具备将这些知识传授给学生的能力	1	具有本科以上学历，中级以上职称，具有良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，兼职教师应具备电商直播领域的专业知识，包括平台运营策略、内容创作、用户增长等方面的技能。他们应能够深入理解电商直播行业的最新动态和趋势，并将其融入到教学中。
短视频拍摄与剪辑	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，专任教师需要具备扎实的影视制作、摄影技术、剪辑技巧等专业知识，并能熟练掌握各种拍摄和剪辑工具。他们应了解短视频行业的最新动态和趋势，包括流行的拍摄手法、剪辑风格等，以便将这些知识有效地传授给学生。	1	具有本科以上学历，拥有 3 年以上具短视频拍摄与剪辑技能，包括但不限于摄影技术、剪辑软件操作、视觉美学等方面的知识。同时，他们应拥有丰富的实战经验，能够分享自己在实际工作中的案例和经验，从而为学生提供具有实用价值的指导。
新媒体运营	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力实践能力。教师应具备新媒体运营相关的专业知识，包括新媒体传播理论、市场营销理论、数据分析等，能够系统地传授给学生基础知识和核心概念。	1	具有本科以上学历，有 3 年以上企业工作经历，具备扎实的新媒体运营理论知识，包括社交媒体平台运营、内容创作、数据分析等方面的技能。同时，他们应熟悉新媒体行业的最新动态和趋势，能够将这些知识有效地传授给学生。
主播素养	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教科研能力实践能力；具备扎实的传媒学、语言学、心理学等相关学科知识，能够全面、深入地理解主播素养的内涵和要求。熟悉行业动态：关注主播行业的发展动态，了解最新的技术、平台和趋势，以便将最新的理念和知识融入教学中。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，深厚的专业知识：具备扎实的传媒学、语言学、心理学等相关学科背景，对主播素养有深入的理解和认识。熟悉行业规范与标准：教师应了解主播行业的最新动态、规范及标准，能够将这些内容融入教学中，帮助学生建立正确的职业观念。
直播脚本写作	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，扎实的传媒与写作基础：具备扎实的传媒学、写作学等相关学科背景，对直播脚本写作的理论和技巧有深入的理解和掌握，了解直播行业趋势：教师应关注直播行业的最新动态和发展趋势，能够将这些前沿信息融入教学中，帮助学生了解行业现状和未来发展方向。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，具有良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，深厚的传媒与写作背景：兼职教师应具备扎实的传媒学、写作学等相关学科背景，对直播脚本写作的理论和技巧有深入的理解和掌握，熟悉直播行业规范：教师应了解直播行业的最新动态和规范，能够将这些内容融入教学中，帮助学生建立正确的职业观念。

电子商务数据分析	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，深厚的电子商务背景：教师应具备扎实的电子商务理论基础，了解电子商务的最新发展趋势和商业模式，精通数据分析技术：教师应熟练掌握数据分析的基本原理和方法，包括统计学、数据挖掘、机器学习等，能够灵活运用各种数据分析工具和技术进行数据处理和分析。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，扎实的电子商务理论基础：兼职教师应具备深厚的电子商务理论知识，了解电子商务行业的最新动态和发展趋势，精通数据分析技术：教师应熟练掌握数据分析的基本原理和方法，包括统计学、数据挖掘、机器学习等，并能够灵活运用各种数据分析工具和技术。
电子商务文案写作	2	有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，有教学研究能力；深厚的电子商务文案理论基础：教师应具备扎实的电子商务文案理论基础，熟悉电子商务文案的创意构思、撰写技巧以及市场应用策略，跨学科知识整合能力：教师应具备整合市场营销、广告学、消费者心理学等跨学科知识的能力，以形成全面的电子商务文案创意与撰写知识体系。	1	扎实的电子商务文案理论基础：兼职教师应具备扎实的电子商务文案理论基础，对电子商务文案的创意构思、撰写技巧以及市场应用策略有深入的了解，对行业动态和趋势的敏锐洞察；兼职教师应关注电子商务文案领域的最新动态和趋势，了解行业前沿知识，以便将最新的理论和实践经验传授给学生。
直播电商客服	2	拥有高校教师资格证书，有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心，丰富的直播电商客服经验：教师应具备在直播电商领域从事客服工作的实际经验，熟悉客服流程、沟通技巧、问题解决策略等，能够为学生提供真实的案例和实践指导，实际操作能力：教师应熟练掌握直播平台的操作技巧，能够展示如何在直播中与客户互动、处理投诉、提升客户满意度等实际操作技能。	1	具有本科以上学历，中级以上职称，教师应具备扎实的直播电商客服理论知识，熟悉客服流程、沟通技巧、客户心理等方面的内容，能够系统地传授给学生相关知识，具备在直播电商领域从事客服工作的实际经验，能够分享真实的案例和解决问题的策略，帮助学生更好地理解理论知识在实际中的应用。
电子商务法律法规	2	拥有教师资格证书，有极强法律观念，有道德情操，有扎实学识，熟悉直播中常遇到的法律红线及标准，能够在学生直播工作中完成指导和法律风险规避提醒	1	本科以上学历，有极强法律观念，有道德情操，有扎实学识，熟悉直播中常遇到的法律红线及标准，能够在学生直播工作中完成指导和法律风险规避提醒
管理实务	2	拥有教师资格证书，有极强法律观念，有道德情操，有扎实学识，具备深厚的管理理论基础，对管理学的各个领域有深入的了解和研究。对管理实务有丰富的实践经验和认知，能够将理论与实践相结合，为学生提供实际操作的指导和建议。	1	具有本科以上学历，有极强法律观念，有道德情操，有扎实学识，具有实际操作和管理经验，能够引导学生参与实际管理项目或案例研究，提高学生的实践能力和解决问题的能力。 需要能够灵活运用现代教育技术，如多媒体教学、在线教学等

（二）教学设施

（1）校内实训条件

现有电子商务综合实训室和现代物流综合实训室，配备 96 台电脑，可以完成网店运营、网络营销、直播运营、数据分析等课程的教学和实训工作，例如：图像图像处理，商务网页设计与制作，网店运营与推广，电子商务数据分析，直播运营等。

表 9 本专业校内实训基地一览表

序号	实训室名称	实训项目	实训室功能
1	电子商务综合实训室	网店运营、网络营销、电子商务直播营销、跨境电子商务、电子商务数据分析等。	在实训室中，学生可以接受专业技能培训，如计算机软件操作、网店运营与推广、跨境电子商务平台操作、数据分析等，这些培训可以帮助学生提高对专业技能的掌握程度，增强就业竞争力。实训室还可以为学生的创新创业提供支持，通过实训室的创新创业活动，学生可以培养创新思维和创业意识，提高创业能力和创新能力。
2	现代物流综合实训室	电子商务物流管理、电子商务供应链管理等。	模拟真实的物流流程，如订单处理、库存管理、配送路线优化等；模拟仓储配送管理的各个环节，如入库、出库、库存管理、配送等；模拟供应链管理的各个环节，如采购管理、营销管理、库存管理等，让学生在模拟环境中学习并掌握供应链管理的相关知识和技能。

（2）校企合作建立校外实训基地

在校企合作建立校内实习基地的基础上，大力推进校外实习基地建设，通过专业认知实习、跟岗实习和岗位实习，学生的动手能力、营销意识和技术水平有了显著的提高。以真实项目和实际工作取代了原有的以课堂和教师为中心的学习模式。

表 10 本专业校外实训基地一览表

序号	实训基地名称	实训项目	对应岗位	工位数
1	黄骅美潮美家电子商务有限公司	电子商务美工基础、网络营销、电子商务直播营销、电子商务数据分析	电商美工、主播助播、推广专员、客服人员	20
2	河北一乡一味科技有限公司	摄影基础、网络营销、短视频拍摄与剪辑	网页美工、网店运营、推广专员、短视频策划人员	10

3	中国供销（黄骅）国际 海鲜农贸产业园	电子商务直播营销、网络营销、电子商 务数据分析	网店运营、网店推广、招商人 员、销售人员、主播助播等	25
4	黄骅天天食品发展有限 公司	网络营销、短视频拍摄与剪辑	网页美工、网店运营、推广专 员、短视频策划人员	5

（三）教学资源

1. 教材选用制度

严格按照教育部《职业院校教材管理办法》进行教材的选用与征订。每学期对教材进行抽样检查，审核教材内容、出版时间、教材类型和意识形态等。思政类教材由学院党委会审核，保证教材符合社会主义意识形态和党的路线方针政策。适应“互联网+职业教育”发展需求，选用体现新技术、新工艺、新规范等的高质量教材，引入典型生产案例，开发和选用适用的活页式、工单式等新型产教融合教材。

2. 图书文献配备直播电商

围绕网络营销与直播电商专业，订阅有影响力的国内外专业期刊、杂志（如：直播周刊、电子商务、中国商论、商展经济等），为专业教师及学生的专业素质提高提供有价值的、前瞻性的参考读物。

3. 数字资源配备

加快建设智能化教学支持环境，建设能够满足多样化需求的课程资源，建好用好专业教学资源库，促进优质资源共建共享，为学生、教师、企业搭建互通的桥梁，共享的平台，从而推动校企合作、帮助教师备课、促进学生学习，不断提高专业的社会影响和人才培养质量。资源库建设应包括如下资源：

（1）学习资源：在完成专业课程设计的基础上，通过校企共建，组织专兼职优秀教师，集中最优质的资源，共同编写出版符合本专业人才培养需要的教材，将理论、实训、实习各个教学环节有机地结合，充分体现教学做一体。在完成专业优质核心课教材的同时，需要进行教学资源库建设，将本专业已完成的优质核心课程课件、电子教案、学习包等内容充实到资源库。专业资源内容还包括多媒体课件库、课程特色库、案例库、专业文献库、课程标准与专业标准库、行业标准、行业发展动态以及师生互动平台等。通过网站进行辐射实现资源共享和网上教学，丰富教学资源库内容，并做到实时更新。积极开发和利用网络课程资源，充分利用诸如电子书籍、电子期刊、数据库、数字图书馆、教育网站和电子论坛等网上信息资源，使教学从单一媒体向多种媒体转变；教学活动从信息的单向传递向双向交换转变；学

生单独学习向合作学习转变。同时，建议加强常用课程资源的开发，建立多媒体课程资源的数据库，努力实现跨学校多媒体资源的共享，以提高课程资源利用效率。

(2) 实践教学资源：注重实训教材和指导用书的开发和应用。校企合作开发实训课程资源，充分利用本行业的企业资源，进行产学合作，建立实习实训基地，实践“工学”交替，满足学生的实习实训需要，同时为学生的就业创造机会，实现双主体育人的培养模式。

(四) 教学方法

专业教学过程中做到传统与现代的有机结合，灵活运用讲授法、案例教学法、情景教学法、项目教学法等教学方法，保证课堂教学的吸引力。本专业采用的教学方法有：

(1) 讲授法：讲授法是最基本的教学方法，对重要的专业理论知识的教学采用讲授的教学方法，直接、快速、精炼地让学生掌握，为学生在实践中能更游刃有余地应用所学知识和技能打好坚实的理论基础。

(2) 案例教学法：在教师的指导下，由学生对选定的具有代表性的典型案例，进行有针对性的分析、梳理和讨论，做出自己的判断和评价。这种教学方法拓宽了学生的思维空间，增加了学习兴趣，提高了学生的能力。案例教学法在课程中的应用，充分发挥了它的启发性、实践性，开发了学生思维能力，提高了学生的判断能力、决策能力和综合素质。

(3) 情景教学法：情景教学法是本专业实操课最为普遍使用的一种教学方法。实训场所在规划、建设时均按照企业实际经营生产模式设计建设，给学生一个真实的环境，在根据企业各岗位的工作任务，设定教学内容。再通过教师的组织、学生的演练，在仿真近乎真实的环境下、切实的工作任务中达到教学目标，既锻炼了学生的临场应变、实景操作的能力，又让学生感受了企业工作的实际状态，提高了教学的感染力。这种教学方法在专业职业技能课程中的运用，不仅提高了学生的学习兴趣 and 动手能力，还培养了学生适应今后工作环境的能力。

(4) 项目教学法：学生在教师的指导下亲自参与完成一个项目的全过程，在这一过程中学习掌握教学计划内的教学内容。学生全部或部分独立组织、安排学习行为，解决在处理项目中遇到的困难，提高了学生的兴趣，自然能调动学习的积极性。“项目教学法”是一种典型的以学生为中心的教学方法。

(五) 学习评价

建立多方位考察、全面评价、重视过程、与职业技能证书紧密结合的多元化考核评估模式。

1. 考核对象、内容与主体

评价对象：学生项目完成的全过程以及项目实施的成果。

考核评价内容：包括能力形成过程和实践操作客观结果两个方面，即学生职业核心能力和关键能力，做到职业资格证书与高等职业教育学历证书的有效结合。

考核主体：学生、企业、教师，向学生项目小组和学生个人延伸。

2. 考核制度与考核结构

全面考核学生的基础理论基础知识和检测学生的实践运用能力，重点考核实践操作技能和解决实际问题的能力。注重解决问题的过程，并能解决实际问题。

注重对学生学习过程的评价，包括参与教学活动的程度、自信心，合作交流的意识，独立思考的习惯，动手能力，解决专业问题的水平等方面。

3. 教学评价

教学评价应重视评估专业课程教学内容和体系改革，教学内容和体系的实用性、先进性，符合高职人才和社会需要；注重评估改革传统教学方法，使用现代教育技术和多种教学方法手段；坚持理论教学与实践教学相结合，特别注重校内外实训基地等实践教学环节水平的提高，突出通用能力和专业技能培养，体现高职特色。

（六）质量管理

1. 院系共同建立专业建设和教学过程质量监控机制，对专业教学质量进行监控和管理。通过教学督导、两级督查、互听互评等多种形式，深入课堂教学，对教学效果进行客观评价，保证专业人才培养的质量。每学期通过专业调研、人才培养方案更新、课程资源建设等方式，不断调整教育教学过程，并在教学实施、过程监控、质量评价上持续改进，逐步达成人才培养规格。

2. 院系及专业建立日常教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理。提高课程建设水平，推动教学质量诊断与改进日常化，完善巡课、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、示范课等教研活动和涵盖各个方向的比赛项目，在比赛中进一步提升教师的教学能力。

3. 逐步建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，结合企业对岗位实习学生的技能掌握情况评价，并对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行深入分析，以此衡量和评价人才培养质量和培养目标的达成情况。

4. 专业教研室定期组织教研活动，并邀请企业兼职教师参与，积极探索专业人才培养过程中的亮点和问题，有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

九、毕业要求

(毕业要求是学生通过规定年限的学习，修满专业人才培养方案所规定的学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求。鼓励应运用大数据等信息化手段记录、分析学生成长记录档案、职业素养达标等方面的内容，纳入综合素质考核，并将考核情况作为是否准予毕业的重要依据。)

最低毕业学分：168.5 学分。

其中：

1. 公共基础课程模块必修 41.5 学分；
2. 专业（技能）课程模块必修 63 学分；
3. 毕业环节 34 学分；
4. 第二课堂不低于 12 学分；
5. 公共选修课程模块 8 学分，专业选修课程模块 10 学分。

十、附录

本专业教学进程表见表 11。

表 11 网络营销与直播电商专业教学进程表

周 年 学 次 级 期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
一 年 级	第一 学期	★	★	★	√																:	=	=	=	=	=	=	
	第二 学期											√							S ₁	S ₂	:	=	=	=	=	=	=	=
二 年 级	第三 学期				√														S ₃	S ₄	:	=	=	=	=	=	=	
	第四 学期											√							S ₅	S ₆	:	=	=	=	=	=	=	=
三 年 级	第五 学期	/	/	/	/	√	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	:	=	=	=	=	=		
	第六 学期	/	/	/	/	/	/	/	☆	☆		☆	☆	☆	☆	☆	☆	√	●	●	●							

说明：★入学教育及军训 S_{1-N} 实训 : 考试 = 假期
 ☆毕业设计（论文） ●毕业教育 √机动 /校外学习
 S₁:摄影基础实训
 S₂:电子商务美工基础实训
 S₃:网络营销实训



S4:短视频拍摄与剪辑实训

S5:新媒体运营实训

S6:电子商务数据分析实训