

# 《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

普通高中毕业生、中职毕业生或具有同等学力者。

## 三、修业年限

全日制三年。

## 四、职业面向

该专业培养掌握电商平台运营推广、搜索引擎优化、搜索引擎营销、新媒体运营、直播运营等必备的基础理论知识、专门知识、基本技能等专业技能，能够适应电商平台后台操作、网站优化推广、新媒体内容发布、直播方式技巧等专业技术技能，面向网络运营、新媒体运营、直播运营等职业岗位（群），能够从事搜索引擎优化、电商平台推广、新媒体营销、直播主播等生产与管理一线需要的高素质技术技能人才。

所属专业大类	财经商贸大类（53）
所属专业类	电子商务类（5307）
对应行业	零售业（52）、批发业（51）、互联网和相关服务业（64）
主要职业类别	互联网营销师 S（4-01-06-02）、全媒体运营师 S（4-13-01-05）
主要岗位类别	电商直播、直播运营、直播平台客服、新媒体营销、网络营销推广
职业资格证书 或技能等级证书	计算机等级、1+X 农产品电商运营、1+X 直播电商、1+X 新媒体技术、 1+X 商务数据分析、1+X 网店运营推广

## 五、培养目标

网络营销与直播电商是互联网、电子商务、市场营销专业网络化的精细化专业，是顺应市场人才需求而开设的专业。本专业是以互联网为基础，利用数字化信息手段，通过网络媒体的交互来实现营销目标的新兴“互联网+”前沿专业。本专业以“直播电商全流程运营+新媒体矩阵建设”为双核心培养方向，构建符合数字经济时代需求的立体化人才培养体系。该专业通过“价值引领-能力锻造-服务赋能”三位一体的育人机制，系统培养兼具政治素养与实战技能的复合型数字营销人才，专业建设深度融入习近平新时代中国特色社会主义思想，要求学生能够认真践行社会主义核心价值观，德智体美劳全面发展，要求学生在具有一定的科学文化水平的同时，具备良好的人文素养、科学素养、数字素养、职业道德、创新意识，将爱岗敬业的职业精神和精益求精的工匠精神协同发展，将“诚信经营、品质为先”的职业理念贯穿培养全过程。

本专业采用“双引擎驱动”模式，培养模块设置《主播素养》《电商法律法规》等

课程，流量运营模块依托大数据实验室，教授短视频爆款创作方法论，包括优化视频前5秒吸引力，通过Python实现跨平台直播数据智能分析等。本专业服务特色实施“三个一”专项计划，一是定期举办红色文旅直播周，创新开发“云游井冈山”等沉浸式直播产品；二是建立江西特色农产品电商数据库，编制标准化营销话术手册；三是开发非遗数字化课程体系，邀请客家擂茶等非遗传承人参与教学，探索传统文化的新媒体表达创新。本专业采用“三段式进阶”路径培养模式，基础阶段通过《直播电商实务》等课程构建知识体系；提升阶段对接省内电商产业园开展真实项目运营；考核阶段引入行业KPI体系，将直播间转化率、短视频传播力等市场化指标纳入毕业评价标准，实现人才培养与产业需求精准对接。

## 六、培养规格

本专业学生应具备的思想政治素质、道德规范、职业素养、身心素质、人文素养等方面的要求。

### （一）素质要求

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，掌握绿色生产、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；具有精益求精的工匠精神；

5. 具有集体意识和团队合作精神；

6. 具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、职业生涯规划意识等；

7. 具有从事相关职业应具备的其他职业素养要求；

8. 具有良好的身心素质和人文素养。达到《国家学生体质健康标准》要求；

9. 具有健康的体魄和心理、健全的人格；具有一定的审美和人文素养。

### （二）知识要求

1. 掌握必备的政治理论、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以及环境保护、风险防范、支付与安全等相关知

识；

3. 掌握计算机应用、网络技术的基本理论，网络营销和直播电商的基本理论以及新技术、新业态、新模式、创新创业相关知识；

4. 掌握文字写作、礼仪与沟通、信息技术应用以及商业文化素养等知识；

5. 掌握直播营销方案策划、品牌策划及日常运营、活动策划方案制定与实施的相关知识；

6. 掌握文案创意方法与文案撰写、新媒体设计与制作、网络广告制作与投放的相关知识；

7. 掌握商品、短视频拍摄与制作以及图形图像处理的相关知识；

8. 掌握主流直播平台的运营规则与推广方式，直播营销与运营、新媒体推广等相关知识；

9. 掌握互联网产品分类、选品、销售和网店运营的相关知识；

10. 掌握网络营销与直播电商数据处理与分析、报告撰写等相关知识；

11. 掌握客户服务、客户关系维护的相关知识。

### **（三）能力要求**

1. 具有网络营销与直播策划、网络销售、数字化运营、新媒体推广等专业基础知识的整合和综合运用能力；

2. 具有渠道运营策划、销售渠道拓展维护、渠道绩效管理、产品策划与评估分析、行业定位分析、销售策略制订的能力；

3. 具有市场调研与运营方案策划推广、用户社群运营、运营推广效果监测的能力；

4. 具有直播策划与运营、流量引入、直播数据分析与优化的能力；

5. 具有制订客户服务标准、客户开发转化、客户关系维护、突发危机事件处理、客服绩效管理的能力；

6. 具有诚实守信的职业道德和互联网安全意识，遵守与电子商务相关的法律法规；

7. 具有适应产业数字化发展需求的基本数字技能和专业信息技术能力；

8. 具有良好的学习能力、表达沟通能力和团队合作精神，具有批判性思维、创新能力和创业能力；

9. 具有探究学习、终身学习和可持续发展能力。

## **七、课程设置与学分计算**

课程设置主要包括公共基础课程和专业课程两大类。

### **1. 公共基础课程**

按照国家有关规定开齐开足公共基础课程。包括公共必修课程和公共选修课程两部分。

(1) 公共必修课程主要有：思想政治理论课（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、思政课实践教学专题、时事政策、中华优秀传统文化、党史国史、红色文化等专题）、体育与健康、国家安全教育、军事理论、心理健康教育、劳动教育、职业生涯规划与创新教育、就业与创业指导、英语、计算机应用基础(或信息技术与人工智能)、应用文写作、美育(公共艺术欣赏)等课程。

(2) 公共选修课程主要有：公共礼仪、演讲与口才等。

## 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等(或专业方向课程、或专业群互选课程)。专业基础课程是需要前置学习的基础性理论知识和技能构成的课程，是为专业核心课程提供理论和技能支撑的基础课程；专业核心课程是根据岗位工作内容、典型工作任务设置的课程，是培养核心职业能力的主干课程；专业拓展课程是根据学生发展需求横向拓展和纵向深化的课程，是提升综合职业能力的延展课程。

(1) 专业基础课程：电子商务基础、市场营销、管理学基础、财税基础、零售基础、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。

(2) 专业核心课程：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。

专业核心课程主要教学内容与要求

序号	课程涉及的主要领域	典型工作任务描述	主要教学内容与要求
1	市场策划	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，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 融入可持续营销与社会责任课程思政，如低碳产品推广、公益营销结合。 ② 掌握市场策划的流程和方法。 ③ 能够分析行业定位，选择目标市场。 ④ 设计分销渠道和营销活动。 ④制定产品策略、品牌策略、价格策略、广告策略。 ⑤ 跟踪市场策划的实施，评估效果

2	网络推广	<p>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</p>	<p>① 融入清朗网络空间建设课程思政，学习《互联网广告管理办法》。</p> <p>② 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等。</p> <p>③ 能够绘制目标人群画像，选择推广渠道。</p> <p>④ 制定推广预算及推广策略。</p> <p>⑤ 实施网络推广。</p> <p>⑥ 监测与评估网络推广数据</p>
3	营销渠道运维	<p>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</p>	<p>① 融入渠道赋能乡村振兴课程思政，分析渠道下沉对农村经济的价值。</p> <p>② 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。</p> <p>③ 制定渠道运营策略；搜集渠道信息，拓展新渠道。</p> <p>④ 渠道沟通和维护。</p> <p>⑤ 采集分析销售渠道数据，优化渠道策略</p>
4	直播销售	<p>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</p>	<p>① 融入职业主播的伦理底线课程思政，对照《网络直播营销行为规范》，模拟处理“价格欺诈”“虚假人设”等伦理困境场景。</p> <p>② 掌握直播销售、产品讲解、脚本设计、粉丝转化的方法和技巧。</p> <p>③ 能够搭建主播人设；精准选品，设计产品组合；撰写直播脚本。</p> <p>④ 提升销售转化率。</p> <p>⑤ 数据分析及优化直播</p>
5	内容策划与编辑	<p>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</p>	<p>① 融入中国叙事与文化编码课程思政，在内容创作中要求融入传统文化元素。</p> <p>② 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。</p> <p>③ 能够策划图文/短视频内容创意。</p> <p>④ 编辑内容，进行视觉优化。</p> <p>⑤ 审核内容合规性。</p> <p>⑥ 选择平台发布并推广内容。</p> <p>⑦ 评估内容投放效果并持续优化内容</p>

6	直播运营	<p>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，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</p>	<p>① 融入渠道赋能乡村振兴课程思政，分析渠道下沉对农村经济的价值。 ② 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。 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</p>
7	新媒体运营	<p>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</p>	<p>① 融入主流价值观的年轻化表达课程思政，学习“共青团中央”新媒体账号，用网言网语解读时政热点。 ② 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。 ③ 能够制订新媒体运营方案及推广计划。 ④ 选择推广平台，策划运营活动并实施。 ⑤ 运营用户社群。 ⑥ 对接、跟进商务合作项目。 ⑦ 运营效果监测及方案优化</p>
8	客户服务与管理	<p>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</p>	<p>① 融入情感劳动与消费者尊严课程思政，讨论服务行业中尊重消费者与员工权益的平衡。 ② 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。 ③ 能够进行精准客户调研。 ④ 提升客户转化率。 ⑤ 客户信息收集与分析。 ⑥ 客户关系维护，提升客户满意度和忠诚度</p>

(3) 专业拓展课程：视觉营销设计、短视频策划与制作、虚拟人直播技术、人工智能导论、直播间数据诊断、社群运营、消费者行为分析、主播素养、思维训练、艺术鉴赏、商务礼仪与沟通。

### 3. 实践性教学环节

实践性教学贯穿于人才培养全过程。实践性教学包括专业课程、实践课程以及校外实习等教学环节。打破理论课与实践课的界限，实现“理论实践教学一体化”。采取精讲多练、边讲边练，结合网络营销与直播电商专业技能操作实训项目，与岗位对接教学、企业用人需求实际情况紧密结合，合理安排各实践性教学项目的训练，强化营销岗位与

直播岗位必须具备的技能应用能力的培养，锻炼学生的技能应用能力与实际工作能力。

#### （1）实训

对接真实职业场景或工作情境，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、网络营销推广等专业课和实践课程教学。

#### （2）实习

在互联网和相关服务、批发业、零售业、商务服务业企业等单位进行岗位实习，对接行业标准，着力培养互联网营销、网店运营、直播运营、电子商务数据分析、网店美工等高端复合型数字商贸人才。

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。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。

依据有关专业岗位实习标准，严格执行教育部等八部门印发的《职业学校学生实习管理规定》（教职成〔2021〕4号）、江西省教育厅等八部门关于印发《江西省职业学校学生实习管理实施细则》的通知（赣教职成规字〔2025〕3号），组织好认识实习和岗位实习。

### 4. 相关要求

充分发挥思政课程和各类课程的育人功能。发挥思政课程政治引领和价值引领作用，在思政课程中有机融入党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史等相关内容；结合实际落实课程思政，推进全员、全过程、全方位育人，实现思想政治教育与技术技能培养的有机统一。鼓励开设安全教育（含典型案例事故分析）、社会责任、绿色环保、新一代信息技术、数字经济、现代管理、创新创业教育等方面的拓展课程或专题讲座（活动），并将有关内容融入课程教学中；组织开展德育活动、志愿服务活动和其他实践活动。

网络营销与直播电商专业课程思政建设需要构建“价值引领-能力培养-知识传授”三位一体的育人体系。

首先要将社会主义核心价值观贯穿人才培养全过程，建立包含政治认同、职业伦理、技术能力的三级目标体系。例如，直播运营课程可以包含“乡村振兴背景下的助农直播”专题，数据运营课程可以包含“流量造假的法律后果”案例分析。同时，建立“课程-项目-证书”联动机制，将网络主播职业素养等思政指标纳入1+X证书培训讲解内容中，实现育人闭环。

教学资源建设方面，要优先选用国家规划教材，校企合作开发活页式教材等带有

思政标签的课本。师资队伍建设可以开发“双导师双考核”模式，专业教师可以进行思政教学能力培训，企业导师要求具备“技术+品德”双重评价资质。

教学内容创新要建立专业能力与思政要素的映射矩阵，如“选品策划和国货品牌文化传承”相结合、“用户画像和隐私保护伦理”相结合。采用案例教学法，精选行业典型案例进行三段式教学：事件复盘-法规对照-解决方案。

## 5. 学分计算

总学时 2668 学时，一般每 16~18 学时折算 1 学分，其中，公共基础课总学时一般不少于总学时的 25%。实践性教学学时原则上不少于总学时的 50%，其中，实习时间累计一般为 6 个月，可根据实际情况集中或分阶段安排实习时间。各类选修课程的学时累计不少于总学时的 10%。军训、社会实践、入学教育、毕业教育等活动按 1 周为 1 学分。

本专业毕业要求修满 151 学分以上，其中创新创业实践学分不少于 4 学分。学生获得的创新创业实践学分（主要包括科技创新学分、学科竞赛学分、创业实践学分、社会实践学分及职业技能考证学分）在满足毕业学分要求的基础上，多出部分可以充抵考证课学分，最多充抵 6 学分。）。

## 八、课程及学时安排

### (一) 课程设置与教学进程表

课程类别	序号	课程编码	课程名称	总学时	学分	学时分配		开课学期及每周学时数						考核形式	
						理论	实践	第一	第二	第三	第四	第五	第六		
								学期	学期	学期	学期	学期	学期		
公共基础课	1	14505001	思想道德与法治	48	3	32	16	3							考试
	2	14505002	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	36	2	24	12	2							考试
	3	14505003	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	54	3	36	18		3						考试
	4	14505004	时事政策、优秀传统文化、红色文化专题	36	2	20	16	1	1						考查
	5	14505005	思政课实践教学专题	16	1		16	1							
	6	14505006	体育与健康	108	6		108	2	2	2					考查
	7	14505007	英语	68	4	46	22	2	2						考试
	8	14505009	计算机应用基础	36	2	18	18		2						考查
	9	14505011	应用文写作	32	2	24	12				2				考查
	10	14505012	心理健康教育	32	2	24	8	2							考查

		11	14505013	职业生涯规划与创新教育	32	2	24	8	2						考查
		12	14505014	就业与创业指导	32	2	20	12					2		考查
		13	14505060	美育	32	2	16	16	2						考查
		14	14505061	劳动教育	16	1	6	10	1						考查
		15	14505062	国家安全教育	18	1	10	8		1					考查
		16	14505063	军事理论	36	2	36	0	2						考查
		小计			<b>632</b>	<b>37</b>	<b>336</b>	<b>300</b>	<b>20</b>	<b>11</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>2</b>		
	选修课	1	14505038	演讲与口才	36	2	18	18			2				考查
		2	14505039	公共礼仪	32	2	24	12				2			考查
		小计			<b>68</b>	<b>4</b>	<b>42</b>	<b>30</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>2</b>	<b>0</b>		
专业课	专业基础课	1	53070101	电子商务基础	64	4	52	12	4						考试
		2	53070102	市场营销	32	2	12	20	2						考试
		3	53070103	管理学基础	64	4	44	20	4						考查
		4	53070104	选品与采购	36	2	20	16		2					考试
		5	53070105	商品拍摄与素材编辑	36	2	10	26		2					考查
		6	53070106	零售基础	36	2	20	16			2				考试
		7	53070107	商务数据分析与应用	72	4	24	48			4				考查
		8	53070108	财税基础	32	2	20	16				2			考查

	9	53070109	电子商务法律法规	36	2	34	2					2		考查
小计				408	24	236	176	10	4	6	2	2		
专业核心课	1	53070110	市场策划	72	4	40	32		4					考试
	2	53070111	直播销售	72	4	24	48			4				考试
	3	53070112	网络推广	72	4	24	48			4				考试
	4	53070113	内容策划与编辑	64	4	24	48				4			考试
	5	53070114	直播运营	64	4	24	48				4			考试
	6	53070115	新媒体运营	64	4	40	32				4			考试
	7	53070116	营销渠道运维	64	4	40	32				4			考试
	8	53070117	客户服务与管理	36	2	16	20					2		考查
小计				508	30	232	308	0	4	8	16	2		
专业拓展课	1	53070118	视觉营销设计	72	4	24	48		4					考查
	2	53070119	消费者行为分析	72	4	60	12			4				考查
	3	53070120	短视频策划与制作	72	4	24	48			4				考查
	5	53070121	虚拟人直播技术	72	4	24	48					4		考查
	6	53070122	社群运营	72	4	24	48					4		考查
	7	53070123	人工智能导论	72	4	24	48					4		考查
	小计				432	24	180	252	0	4	8	0	12	
选修	1	53070124	主播素养	36	2	30	6		2					考查

课	2	53070125	艺术鉴赏 (音乐)	36	2	30	6		2					考查
	3	53070126	思维训练	36	2	30	6					2		考查
	4	53070127	商务礼仪与 沟通	36	2	12	24					2		考查
	小计			144	8	102	42	0	4	0	0	4		
考证 课	1	53070128	直播间数据 诊断	64	4	24	48					4		考查
	小计			64	4	24	48	0	0	0	4	0		
实践 课	1	14505047	入学教育、 军训	36	2		36	2W						
	2	14505048	岗位实习	324	18		324						18W	
	小计			360	20	0	360							
总计				2616	151	1152	1516	30	27	26	26	22		

**备注：**①《时事政策专题》包括最新的形势政策教育、安全教育、国防教育、中华优秀传统文化（红色文化）教育、红色传统（井冈山精神）教育、“四史”教育等；

②《职业生涯规划与创新创业教育》安排在第一学期讲授，帮助学生正确认识自己，增强创新意识和创业精神，规划好自己的职业生涯；

③《就业与创业指导》安排在去实习单位顶岗实习之前讲授，包括就业、创业形势与政策教育、毕业生离校前应办理的有关手续等；

④一般情况下第六学期安排毕业实习；

⑤“W”表示“周”。

(二) 每学期各教学环节周数分配表

学期	军训	教学周数	毕业前的 岗位实习	复习考试 (考查)	小计
一	2	16		2	20
二		18		2	20
三		18		2	20
四		16		2	18
五		18		2	20
六			18		18
合计	2	86	18	10	116

(三) 课程的性质与结构比例表

课程类别	理论教学	实践教学	合计	占总学时比例	学分数	占总学分比例
公共课 (必修)	336	300	636	24.31%	37	24.50%
公共课 (选修)	38	30	68	2.50%	4	2.65%
专业课 (必修)	640	708	1348	51.52%	78	51.66%
专业课 (选修)	102	42	144	5.50%	8	5.30%
考证课	24	48	64	2.44%	4	2.65%
实践课	0	360	360	13.76%	20	13.25%
合计	1140	1476	2616	100.00%	151	100.00%
理论教学课时与实践教学课时的比例 为:				43.57%:56.42%		

## 九、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

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1, 双师素质教师占专业教师比例一般不低于 60%, 形成职称、年龄合理的梯队结构。专任教师具有高校教师资格和本专业领域有关证书, 相关专业本科及以上学历, 有扎实的相关理论功底和实践能力; 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、专业发展, 广泛联系行业企业, 了解人才需求实际, 教学设计、专业研究能力、教科研能力强, 在本区域或本领域有一定的专业影响力; 兼职教师主要从专业相关企业聘任, 具备良好的政治素质、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, 具有中高级以上职称, 能承担专业教学任务。具体专业教师团队如表:

具体专业教师团队构成表:

序号	姓名	性别	出生年月	专业技术职务	最后学历、专业、学位	现从事专业	担任课程	专职/兼职	是否“双师型”教师
1	教师 1	男	1995.10	中级	研究生、电子商务、学士	电子商务	直播运营	专职	是
2	教师 2	女	1994.6	中级	研究生、电子商务、学士	电子商务	数据化运营	专职	是
3	教师 3	男	1993.2	中级	研究生、艺术设计、学士	电子商务	视觉营销设计	专职	是
4	教师 4	男	1990.10	中级	本科、电子商务、学士	电子商务	短视频策划与制作	专职	是
5	教师 5	女	1999.10	中级	研究生、国际商务、硕士	电子商务	新媒体营销	专职	是
6	教师 6	男	1978.7	助教	本科、国际商务、学士	电子商务	零售基础	专职	是

### 2. 专业带头人

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本行业、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, 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。

### 3. 专任教师

专任教师应具有高校教师资格; 有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心; 具有本专业或相近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。

#### 4. 兼职教师

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。

### 十、教学条件

#### （一）教学设施

教学设施主要包括能够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。

##### 1. 专业教室基本条件

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

##### 2. 校内外实训场所基本要求

校内实训室是高职学生能力培养的重要场所，实践课是培养学生能力的最佳途径。要本着“课程教学理实化、实践场所职业化”的原则，设计建设理实一体专业实训室，尽可能提供真实的实践环境和模拟的企业氛围，使学生直观、全方位地了解各种仪器设备和应用环境，加深对原理、标准的认识，提高学生的技能和实战能力。

校内已建设电商实训室、摄影实训室、直播实训室。

（1）电商实训室配备多媒体设备、投影设备、白板、计算机、路由器、交换机、服务器、讨论工位等，还配备有 Office 办公软件、Photoshop、南京奥派电子商务运营模拟软件和南京奥派商务数据分析软件等相关实训软件，能支持本专业核心课程教学以及网络营销认知实训、单项技能实训、综合实训。

（2）摄影实训室配有单反相机、影室闪光灯、柔光箱、束光罩、伞灯罩、静物台、电动背景等摄影配套设备，专业的灯光及摄影设备为摄影类、视频制作类课程提供良好的实训教学环境。

（3）直播实训室配有直播主摄像头、直播声卡、直播音响、直播话筒、移动支架、直播补光灯套装、桌面补光灯、物品收纳展示架、直播演示桌、导播桌、直播转椅、操作台高脚椅、电脑主机戴尔 xps 等，播电商实践基地涵盖网红直播间、短视频创作实训室、直播策划实训室、拍摄一体化实训室，为教学、实训、实战、创新创业、社会职业技能培训和职业技能鉴定等提供全面的硬件环境。

校外实训基地基本要求为：具有稳定的校外实训基地；能够开展本专业相关实践教

学活动，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。

专业工学结合实训场所表

项目 分类	实训基地名称	功能
校内	数据分析实训室	1. 电商平台数据采集与清洗实训 2. 用户行为分析与画像建模 3. 运营数据可视化呈现 4. 市场趋势预测与决策分析 5. 数据报表自动化生成
	视觉营销实训室	1. 电商页面（PC/移动端）装修 2. 产品包装与宣传物料设计 3. 短视频创意策划与剪辑 4. 新媒体视觉内容创作
	网店运营实训室	1. 淘宝、京东、拼多多开店实训 2. 商品选品与供应链模拟 3. 促销活动策划与执行 4. SEO/SEM 推广实战 5. 客户关系管理系统操作
	商务摄影实训室	1. 产品静物拍摄布光实训 2. 场景化营销图片创作 3. 短视频分镜拍摄 4. 素材精修与合成 5. 创意视觉内容生产
	直播实训室	1. 抖音、视频号直播推流实训 2. 直播间场景搭建与设备调试 3. 直播话术设计与演练 4. 实时数据监控与策略调整 5. 虚拟直播技术应用
校外	江西龙掌柜传媒有限公司	1. 直播运营岗 2. 数据分析岗

### 3. 学生实习基地基本要求

学生实习基地基本要求为：具有稳定的校外实习基地；能提供本专业实习岗位，能涵盖当前相关专业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；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；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

#### （二）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. 教材选用基本要求

教材是实现人才培养目标的主要载体，是教学的基本依据。选用高质量的教材是培养高素质人才的基本保证。要严格按照国家规定选用“教育部高职高专规划教材”，严禁不合格的教材进入课堂。电子商务专业在选择教材方面主要遵循以下原则：所选教材

必须是任务驱动式教材或“十四五规划”教材；所选教材必须是近三年出版的。

## 2. 图书文献配备基本要求

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：与本专业相适应的图书、期刊、资料、规范、标准、法律法规、图集等。

## 3. 数字教学资源配备基本要求

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、数字教材等专业教学资源库，应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

# 十一、质量保障和毕业要求

## （一）质量保障

1. 落实学校专业人才培养教学质量监控管理的各项制度及标准，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格要求。

2. 落实学校常态化日常教学管理制度，开展课程建设、人才培养质量的诊断与改进，落实《江西洪州职业学院教学听课、评教制度》，企业联动的实践教学环节督导制度等作为保障，严格教学纪律，强化教学组织保障功能。

3. 做好学校毕业生跟踪反馈及社会评价机制（第三方），对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

4. 充分利用评价分析结果改进专业教学，持续提高人才培养质量。

## （二）毕业要求

1. 严把毕业出口关，确保学生毕业时完成规定的学时学分和各教学环节，保证毕业要求的达成度。根据本专业人才培养方案确定的目标和培养规格，完成规定的实习实训，全部课程考核合格或修满学分，准予毕业。接受职业培训取得的职业技能等级证书、培训证书等学习成果，经职业学校认定，可以转化为相应的学历教育学分。

2. 学分替代。（1）创新创业：参加全国大学生创新创业大赛以及各行业协会支持举办各类科技创新、创意设计、创业计划等专题竞赛获得三等奖以上或省级一等奖以上，可替代《毕业设计/论文》学分，并同时获得相应奖励学分。

（2）技能大赛及其他：参加国家、省级各类职业院校技能大赛、互联网+等竞赛，根据《江西洪州职业学院学分制学分转换管理办法（试行）》及《江西洪州职业学院教学竞赛管理办法（修订）》中学生课程考核成绩认定条款进行相应课程成绩学分替代。