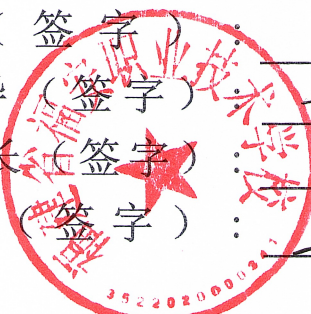


**福建省福安职业技术学校**  
**直播电商服务专业 24 级人才培养方案**  
**(3 年)**

制 订 负 责 人 : 张鹏飞  
制 订 主 要 成 员 : 张清平、刘婷玉、詹晓晓、陈敏  
专 业 组 长 ( 签 字 ) : 张鹏飞  
教 务 主 任 ( 签 字 ) : 林 堤  
教 学 分 管 领 导 ( 签 字 ) : 李 永 厚  
校 长 ( 签 字 ) : 郑 柳 娟  
党 总 支 书 记 ( 签 字 ) : 李 小 河



2024 年 6 月

## 人才培养方案制订说明

为贯彻落实《中华人民共和国职业教育法》、《国家职业教育改革实施方案》、《职业教育提质培优 2020-2023 行动计划》、《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》等系列文件精神与国家职业教育教学标准体系要求，保障专业建设的科学性与规范性，使人才培养目标定位更精准，课程结构更科学，人才培养跟上产业发展的变化，毕业生更适合就业市场对人才的要求，服务区域经济发展，以及满足对口学校对升学学生的学业要求，本专业通过深入开展人才需求调研、职业能力分析、课程转化等工作，与高职院校进行研讨，制订 24 级直播电商专业人才培养方案（3 年制）第 1 版。

## 目录

一、专业名称及代码 .....	4
二、入学要求 .....	4
三、基本修业年限 .....	4
四、职业面向 .....	4
五、培养目标与培养规格 .....	4
六、课程设置及要求 .....	6
七、教学进程总体安排 .....	10
八、实施保障 .....	11
九、毕业要求 .....	19
十、附录 .....	19

# 福建省福安职业技术学校

## 直播电商服务专业 24 级人才培养方案

### (3 年)

#### 一、专业名称及代码

(一) 专业名称：直播电商服务

(二) 专业代码：730705

#### 二、入学要求

初中毕业生或具有同等学力者

#### 三、基本修业年限

学制：三年

#### 四、职业面向

所属专业大类（代码）	财经商贸大类 73
所属专业类（代码）	电子商务类 7307
对应行业	直播电商 730705
主要职业类别	电子商务师、互联网营销师、品牌专业人员等职业
主要岗位（群）或技术领域举例	短视频制作、直播销售、直播运营、直播推广等岗位
职业类证书举例	电子商务师、直播电商、电子商务数据分析
接续专业举例	接续高职专科专业举例：电子商务、跨境电子商务、移动商务、网络营销与直播电商、农村电子商务、商务数据分析与应用。 接续高职本科专业举例：电子商务、跨境电子商务、全媒体电商运营 接续普通本科专业举例：电子商务、电子商务及法律、跨境电子商务

#### 五、培养目标与培养规格

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和互联网直播活动、网络交易安全等知识及法律法规，

具备短视频拍摄与剪辑、直播销售、直播运营、直播推广、商务数据分析、直播客户服务等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事短视频制作、直播销售、直播运营、直播推广、直播客户服务等工作的技术技能人才。

本专业紧扣时代脉搏，以培养德才兼备、符合社会主义市场经济要求为核心，致力于塑造德、智、体、美、劳全面发展的新型电商人才。学生将具备优秀的数字素养与信息技能，以及高尚的职业道德和创新进取精神，热爱数字经济，勇于探索，追求卓越。通过深入学习电子商务基础理论、新媒体传播规律、消费者行为学、品牌营销策略及互联网法律法规等知识体系，本专业面向直播平台、电商平台、新媒体公司及品牌企业的直播运营、电商主播、内容策划与营销等关键岗位，旨在培养学生的实战操作能力和行业适应性，确保其在快速变化的市场环境中保持竞争力。

## （二）培养规格

### 1. 素质方面

（1）道德与规范：树立牢固的职业道德观念，遵循行业规范与法律法规，尊重网络交易诚信原则，保护个人与消费者信息安全。

（2）安全与合规：培养网络交易安全意识，防范网络诈骗，合法合规参与网络经营活动。

（3）沟通协作：提升有效沟通与团队合作能力，能够在多元化团队中发挥积极作用，展现良好的人际交往能力。

（4）逻辑思维与独立性：锻炼逻辑思维，提高独立解决问题的能力，面对挑战时展现出创新思维和自主决策能力。

（5）服务意识：强化服务导向思维，关注客户需求，提供专业、贴心的客户服务体验。

### 2. 知识方面

(1) 商务基础：掌握商务礼仪、市场营销基础理论，理解现代商务运作模式。

(2) 信息技术：精通计算机应用与网络技术基础，熟练操作办公软件及网络工具，适应电子商务环境。

(3) 电商概论：深入理解电子商务模式（B2B、B2C、C2C等），掌握电商平台操作技能。

(4) 内容创作与传播：精通短视频与直播内容的核心要素，包括脚本创作、拍摄编辑、运营策略等。

(5) 数据分析：学习并运用数据分析方法，对市场趋势、用户行为进行有效分析，指导营销策略

### 3. 能力方面

(1) 直播运营：能够策划并执行直播活动，包括选品、场景布置、直播脚本撰写、直播互动管理等，提升直播效果。

(2) 短视频制作与运营：独立完成短视频从策划到发布的全过程，运用平台机制优化内容推广，提升账号影响力。

(3) 新媒体营销：熟悉各类新媒体平台特性与营销策略，如抖音、微博、微信等，实施有效的数字营销活动。

(4) 客户服务：高效处理客户咨询与投诉，维护客户关系，运用数据分析优化服务流程，提升客户满意度。

(5) 危机管理：具备快速识别并处理直播中突发事件的能力，确保直播活动安全稳定进行。

## 六、课程设置及要求

本专业课程类型分为公共基础课、专业（技能）课程。

### （一）公共基础课程

公共基础课程分为必修课和拓展课。

必修课包括思想政治、语文、历史、数学、英语、信息技术、体育与健康、**艺术**、**劳动教育**等9门课程，如图所示。

序号	课程名称	课程目标	主要内容和教学要求	学时/学分	备注
1	思想政治（1） 中国特色社会主义	培养学生了解和掌握中国特色社会主义理论体系，树立正确的世界观、人生观、价值观，增强中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信。	包括中国共产党的历史与理论、中国特色社会主义理论体系、新时代中国特色社会主义思想等，要求学生通过学习，能够正确认识中国发展道路，分析社会现象，具备基本的政治素养。	36/2	
2	思想政治（1） 心理健康与职业生涯	强化学生的职业生涯规划能力，提高心理健康水平，培养良好的情绪管理和社会适应能力。	内容涵盖个人心理调适、压力管理、人际关系处理、职业规划与就业指导等，旨在帮助学生建立积极的生活态度，提升应对职场挑战的能力。	36/2	
3	思想政治（1） 哲学与人生	引导学生运用哲学思维理解人生和社会问题，提升理性思考能力，形成正确的人生观和价值观。	涵盖哲学基本原理、人生哲理、道德伦理等，培养学生批判性思维，增强面对复杂问题时的判断与决策能力。	36/2	
4	思想政治（1） 职业道德与法治	培养学生的法治观念和职业道德，理解并遵守社会公德和职业道德规范。	包括法律基础知识、职业道德规范、案例分析等，确保学生理解法律条款，明确职业行为界限，形成良好的职业操守。	36/2	
5	语文	提升学生的语言文字应用能力，强化文学赏析与表达能力，为专业学习和人际沟通打下坚实基础。	包含现代文阅读、古典文学、写作训练、口语表达等内容，要求学生能够准确、流畅地进行书面和口头表达，理解并欣赏文学作品。	198/11	书证融通课程
6	历史	增强学生的历史文化素养，理解历史发展脉络，培养爱国主义情感和 International 视野。	教授中国历史、世界历史的主要事件、人物及影响，使学生了解人类社会的发展历程，形成历史唯物主义观点。	72/4	
7	数学	培养学生的逻辑思维能力和定量分析技能，为后续专业课程提供数学基础。	包括代数、几何、概率统计等基础数学知识，要求学生能够解决实际问题，进行数据分析。	144/8	
8	英语	增强学生的英语听说读写能力，为国际交流和专业英语学习奠定基础。	包括日常对话、商务英语、专业词汇等，强调实用性和专业情境的应用。	144/8	

9	信息技术	培养学生的信息技术应用能力,包括办公自动化、网络应用、数据处理等。	讲解计算机基础、办公软件操作、互联网使用、信息安全等,使学生能够有效利用信息技术解决学习和工作中的问题。	108/6	
10	体育与健康	增强学生的体质,培养良好的运动习惯,提升健康意识。	包括体育运动技能学习、健康教育、体质测试等,要求学生积极参与体育锻炼,掌握至少一项运动技能。	144/8	
11	艺术 (美术)	培养学生的审美能力和艺术表现力,提高生活情趣。	包括基础绘画、色彩理论、艺术欣赏等,鼓励学生发挥创意,提升艺术修养。	18/1	
12	艺术 (音乐)	增强学生的音乐感知力和表现力,培养艺术修养。	涵盖音乐理论、乐器基础、音乐欣赏等,促进学生音乐素养的全面发展。	18/1	
13	劳动教育	树立正确的劳动观念,培养劳动技能,增强社会责任感。	通过实践活动教授基本劳动技能,如园艺、手工制作等,培养学生热爱劳动、尊重劳动的价值观。	18/1	

2. 选修课包括习近平新时代中国特色社会主义思想学生读本、职业素养等 2 门课程,如下图所示。

序号	课程名称	课程目标	主要内容和教学要求	学时/ 学分	备注
1	习近平新时代中国特色社会主义思想学生读本	本课程旨在深入学习习近平新时代中国特色社会主义思想的核心要义和实践要求,培养学生深刻理解和把握中国特色社会主义进入新时代的历史方	课程内容涉及新时代中国特色社会主义的理论体系、国家治理体系和治理能力现代化、中华民族伟大复兴中国梦、全面深化改革等多个方面。要求学生通过系统学习,能够运用所学理论分析现实问题,提升理论联系实际的能力。	18/1	第一至第三学期,每学期选1门,共2学分
2	职业素养	本课程旨在提升学生的职场适应能力和职业竞争力,包括职业道德、沟通技巧、团队合作、时间管理、职业规划等。	教学内容聚焦于职业形象塑造、职场礼仪、高效沟通、情绪管理、职业道德与法律法规、创新创业思维等,通过情景模拟、案例讨论、角色扮演等方式,帮助学生树立正确的职业观念,掌握必备的职业技能,为未来职业生涯发展奠定坚实基础。	18/1	

## (二) 专业(技能)课程

专业(技能)课程包括专业基础课程、专业核心课程、专业拓展课程。

1. 专业基础课程。专业基础课程是必修课程，包括：网店直播、电子商务基础、短视频拍摄与制作、市场营销等 4 门课程，如下图所示。

序号	课程名称	课程目标	主要内容和教学要求	学时/学分	备注
1	网店直播	培养学生掌握网店直播的策划、执行与互动技巧，理解直播销售策略，提升直播效果和销售额。	包括直播平台操作、直播脚本设计、商品展示技巧、观众互动管理、直播数据分析等。要求学生能够独立完成直播准备与实施，分析直播数据以优化直播策略。	72/4	书证融通课程
2	电子商务基础	使学生掌握电子商务的基本概念、模式及操作流程，理解电子商务在现代商务活动中的作用。	涵盖电子商务概述、电子支付系统、网络安全与法律、电子商务物流管理、电子商务案例分析等内容。要求学生能运用所学知识分析电子商务环境下的商业机会与挑战。	72/4	
3	短视频拍摄与制作	培养学生掌握短视频内容创作、拍摄及后期制作的技能，以适应新媒体营销的需求。	包括短视频创意策划、拍摄技巧、视频剪辑软件使用、音效与字幕添加、内容传播策略等。要求学生能够独立完成高质量短视频作品。	72/4	
4	新零售实务	了解新零售的基本商业逻辑。掌握传统零售便利店升级改造的相关知识和技能。	1. 新零售的商业模式和特点、构建顾客画像、优化商品结构、创造吸引消费者的购物环境、学习线上线下一体化的营销策略、优化供应链管理、新零售实施案例	72/4	
5	销售心理学基础	理解和应用消费者心理原理以促进销售。	消费者购买商品的心理过程、消费者的个性心理特征、消费者购买动机与购买行为分析、影响消费者行为的因素、消费者分类市场的心理研究、门店促销与销售心理、销售人员心理学	72/4	
6	市场营销	强化学生的市场营销理论基础与实践应用能力，理解市场调研、消费者行为、营销策略制定等内容。	涵盖市场营销环境分析、STP 战略、4Ps/7Ps 营销组合、市场细分与定位、品牌建设、数字营销等。要求学生能制定并执行营销计划，评估营销活动效果。	72/4	

2. 专业核心课程。专业基础课程是必修课程，包括：网店运营、短视频运营、直播推广实务、促销策划、直播电商运营策划、新媒体文案策划、商务数据分析等 7 门课程，如

下图所示。

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容和要求	学时/学分	备注
1	网店运营	培养学生掌握网店日常运营管理、流量获取与	包括店铺设置与优化、商品上架与管理、流量分析与获取、活动策划与执	72/4	
2	短视频运营	使学生掌握短视频平台的运营策略，包括内容	涉及短视频内容策略、用户画像分析、推广方式与渠道选择、数据分析工具	72/4	
3	直播推广实务	增强学生对直播推广的理解与应用能力，包括	包括直播前的市场调研、推广预算制定、广告创意与设计、直播期间的引	72/4	
4	促销策划	让学生掌握促销活动的策划与执行，包括促销	包括促销目标设定、促销工具选择、促销信息设计、促销活动执行与监控、	72/4	
5	直播电商运营策划	培养学生制定并执行直播电商项目的综合能	涵盖市场趋势分析、直播主题策划、直播流程设计、团队协作、应急预案	72/4	书证融通课程
6	新媒体文案策划	提升学生新媒体平台文案创作能力，包括文案	包括文案基础理论、不同平台文案风格、用户心理分析、文案创意与优化、	72/4	
7	商务数据分析与应用	使学生掌握数据分析方法，应用于电商运营决	涵盖数据分析基础、电商数据指标、Excel 与 SQL 操作、数据可视化、基于	72/4	

3. 专业拓展课程。专业拓展课程包括：视觉营销、创新创业、茶与商务礼仪、沟通技巧、商务软文写作、营销素养等 6 门课程，如下图所示。

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容和要求	学时/学分	备注
1	视觉营销	培养学生运用视觉元素提升产品吸引力的能力，包	包括视觉元素分析、品牌视觉识别系统建立、商品摄影与图像编辑、视觉营销案例	72/4	第一至第五学期共 6 门，24 学分
2	创新创业	激发学生的创新思维与创业精神，教授创业过程中	涵盖创业机会识别、商业模式设计、创业计划书编写、融资策略、团队建设与领导	72/4	
3	茶与商务礼仪	强化学生的商务社交礼仪知识，特别是茶文化在商	包括商务礼仪基本规范、茶文化概述、茶艺展示与品鉴、商务宴请与会议礼仪、国	72/4	
4	沟通技巧	提升学生的口头与书面沟通能力，包括有效表达、	包含沟通原理、演讲与演示技巧、谈判策略、跨文化沟通、情绪智力与人际关系管	72/4	
5	商务软文写作	增强学生撰写商务领域各类软性宣传文章的能力，	涵盖软文写作基础、故事讲述技巧、产品描述与评测写作、SEO 友好写作、社交媒	72/4	
6	营销素养	塑造学生的全面营销视角，理解市场营销的伦理、	包括营销道德与社会责任、全球营销策略、品牌管理、消费者行为学、数字营销	72/4	

## 七、教学进程总体安排

### (一) 教学进程安排表（见附录）

## （二）课程结构比例表

总学时	总学分	公共基础课学时	公共基础课学时约占1/3	实践课学时	实践课学时占比>=50%	拓展课学时	拓展课学时占比>=10%
3060	170	1116	33.6%	2052	61.8%	360	10.8%

## （三）职业资格证书考取安排表

序号	证书名称及等级 (/)	拟考学期	对应课程	开设学期	证书类型
1	电子商务师（初级）（必考）	4	电子商务基础、网络营销	1、2	职业技能等级证书

# 八、实施保障

## （一）师资队伍

### 1. 队伍结构

教师队伍的数量、学历和职称要符合国家有关规定，形成合理的梯队结构。本专业学生数与专任教师数比例不高于20:1，学生数与思政教师数比例不高于350:1，专任教师中具有高级专业技术职务人数不低于20%，专业教师数不低于本专业专任教师数的50%，其中“双师型”教师75%以上，兼职教师占专任教师总数的20%左右。

### 2. 专业教师

有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心、德艺双馨；具有直播电商专业或相关专业本科及以上学历；具有中等职业学校教师资格和直播电商专业相关职业技能等级证书（执业资格证书）；具有扎实的直播电商专业相关理论功底和实践能力，熟悉岗位群工作要求；能够独立完成相关专业课的实训教学，能够开展课程教学改革和科学研究，能够指导学生岗位实习工作，定期参加本专业相关企业



实践，每年累计不少于1个月的企业实践经历。

### 3. 专业带头人

专业带头人张鹏飞老师，具有副高职称和高级职业资格，能够广泛联系行业企业，了解国内外相关行业发展新趋势，准确把握行业企业用人需求。他在本专业改革发展中起到了引领作用，具有组织学校专业建设、教科研工作和企业服务的能力。张鹏飞老师亲自编纂了《促销策划与执行》校本教材，紧密贴合行业实际，深化促销策略教学，极大丰富了教学资源。在科研领域，他深度参与并成功结题两项重要课题，为学术研究与电商实践均作出了贡献。尤为突出的是，他凭借严谨的教学风格与高效的训练策略，指导学生在省级电商技能竞赛中多次获奖，包括两次二等奖和三次三等奖，彰显了他在培养学生生活学活用、创新思维方面的能力。。

### 4. 兼职教师

兼职教师应具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有中级以上职称或高级工以上资格，主要从直播电商专业相关行业企业聘任，具有直播电商专业对应岗位3/5年以上一线工作经验，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。

### 5. 教师队伍情况

具体情况见下表：

序号	姓名	职称	毕业院校及专业	任教课程	任教年限	技能证书	获奖情况
1	张鹏飞	讲师	云南师范大学 电子商务	市场营销	14	电子商务师 高级技师	创新杯说课比赛 国赛三等奖
2	缪凌露	讲师	厦门大学 电子商务	市场营销	18	市场营销师 高级	

3	陈凤婷	讲师	福建农林大学 茶学	茶与 商务 礼仪	14	茶艺师 高级技师	省优秀指 导教师
4	刘婷玉	未定级	厦门理工学院 电子商务	市场 营销	2		
5	陈敏		福州大学至诚 学院 工商管理	视觉 营销	15		
6	詹晓晓		集美大学诚毅 学院 电子商务	网络 营销	3		
7	江铃		福建师范大学 市场营销	促销 策划	2		

## (二) 教学设施

### 1. 教室要求

教室具备多媒体设备，包括电脑、投影仪、功放等多媒体设备，教室环境 WIFI 全覆盖，并具有网络安全防护措施，以便于学生登陆手机平台参与信息化教学。另外还安装了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等。

### 2. 校内实训室要求

根据教育部关于职业教育实训基地建设的要求，按照国家职业教育技能实训中心的标准，为学生提供直播电商实训室与电子商务综合实训室，以满足培养直播电商领域高技能人才的实践教学需要。。

序号	实训室名称 (面积m <sup>2</sup> )	主要功能	主要设备仪器、型号以及台套数	对应的主要课程
1	直播电商实训室 (120m <sup>2</sup> )	模拟真实电商直播环境,进行直播技能训练、直播间搭建与运营实操。	高清直播摄像头 (5套)、专业直播声卡及麦克风 (10套)、绿幕背景套装 (2套)、直播推流软件与设备 (5套)、灯光设备 (LED灯板 10套)	网店直播、直播推广实务、直播电商运营策划
2	电子商务综合实训室	模拟电商平台操作,进行电子商务流程模拟、	电脑工作站 (i5处理器, 8GB RAM, 50套)、电子商务模拟软件 (如	电子商务基础、商务数据分析与应

(150m <sup>2</sup> )	网店装修、商品管理、数据分析等综合训练。	SimEdu 电子商务实训系统, 1 套)、数据分析软件 (SPSS, 50 套授权)	用
----------------------	----------------------	---	---

### 3. 校外实训基地要求

根据本专业人才培养的需要和未来就业需求, 实习基地应能提供直播运营、短视频内容创作、电子商务运营、网络推广营销、数据分析应用等与专业对口的相关实习岗位, 能涵盖当前直播电商产业发展的主流技术与平台应用, 如淘宝直播、抖音电商、快手小店等, 具备接纳一定规模学生进行实地操作、项目参与和岗位轮换的条件, 确保学生能够将理论知识与实际工作紧密结合, 提升综合职业能力。学校和实习单位双方共同制订实习计划, 配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理, 实习单位安排有经验的技术或管理人员担任实习指导教师, 开展专业教学和职业技能训练, 完成实习质量评价, 做好学生实习服务和管理工作的, 依法依规保障学生的基本权益。

序号	校外实训基地单位名称	单位性质	接收学生认知实习人数	接收学生岗位实习人数	接收学生就业人数	接收教师企业实践人数	其他合作情况
1	福安市聚远德电子商务有限公司	企业	3	3	3	3	短视频编辑的岗位顶岗实习
2	福州市沁入心扉传媒有限公司	企业	10	10	10	10	直播客服岗位顶岗实习

### (三) 教学资源

#### 1. 教材选用要求

思想政治、语文、历史三科, 使用国家统编教材, 其他公共基础课教材选用国家规划教材。

专业课程教材优先从国家和省级规划教材中选用，也可在学校教材（校本教材）信息库中选用，建议选用校企合作开发活页式/工作手册式校本教材；不得以岗位培训教材取代专业课程教材。

选用的教材应符合课程标准的基本要求，必须具有思想性、科学性、先进性和适用性。相同课程标准的同一门课程选用一种教材，确因教学需要的辅助教材，任课教师提出拟选用教材，须经学校审核通过方可使用。选用的教材情况见下表：

序号	教材名称	出版社	版本	国规/省规/校本(活页实、工作手施)
1	市场营销知识	高等教育出版社	第四版	国规
2	促销策划与执行			校本
3	电子商务基础	高等教育出版社	第三版	国规
4	商品拍摄与处理	高等教育出版社	第一版	国规
5	网络营销实务	高等教育出版社	第一版	国规
6	沟通技巧	高等教育出版社	第一版	国规
7	商务软文写作	高等教育出版社	第一版	国规

## 2. 图书文献配备要求

根据直播电商专业课程设置的导向，图书文献配备需紧密贴合专业实践与理论学习的需求。应重点涵盖以下几方面的资源：首先，电子商务与网络营销类书籍，包括电子商务基础理论、网络营销策略、电商法规与伦理，以及最新的网络营销案例分析，以构建学生的电商知识框架；其次，直播技术与实战操作指南，囊括直播平台操作手册、直播话术与互动技巧、直播数据分析与优化策略，帮助学生掌握直播电商的核心技能；再次，短视频创作与传播相关资料，如短视

频内容策划与脚本写作、视频拍摄与后期编辑技术教程，以及短视频平台算法与内容推广策略，提升学生的视听内容创作能力；此外，还包括新媒体与品牌建设、消费者行为分析、商务数据分析等相关书籍与研究报告，为学生提供全面的市场洞察力和数据分析工具。所有文献资料应定期更新，紧跟行业发展趋势，确保师生能获取到最前沿的知识与信息，满足教学、研究及技能提升的多元化需求。

### 3. 数字资源配备要求

结合专业需要，开发和配备一批优质的音视频素材、教学课件、数字化教学案例、虚拟仿真软件、网络课程等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足多种形式的信息化教学要求。目前本校有超星数字资源平台，并利用教育部职业教育智慧教育平台的资源。

## **（四）教学方法**

公共基础课教学方法多样，包括多媒体教学、启发式教学、问题导向学习、合作学习、探究性学习、角色扮演及情境教学等。这些方法在人才培养过程中至关重要，教师应根据课程特点、学生需求和教学条件灵活选择和组合使用，以此激发学生的学习兴趣、提高教学效果、培养学生的创新能力和综合素质。其中，翻转课堂是一种有效的方式，即在线提供预习材料让学生自主学习基础知识，然后在课堂上进行深入讨论和实践活动。此外，还可以采用混合式教学，结合线上学习资源和线下互动教学，利用在线平台发布作业和测试。通过案例分析，特别是选取代表性商业案例来引导学生

分析问题并提出解决方案，以及运用参与式教学法鼓励学生主动提问和回答问题，可以进一步增强课堂的互动性和学生的参与度。

在直播电商专业（技能）课程中，创建虚拟的直播电商环境，模拟真实的工作场景，采用情境模拟的方式。根据具体的职业需求设计一系列任务，如直播脚本编写、直播现场操作、粉丝互动策略等，采用任务驱动教学的方式。利用校内外实训基地提供的资源，让学生亲自动手操作，进行实操训练。建立类似企业的工作室环境，学生在导师指导下完成真实的直播项目，采取工作室模式。定期邀请行业专家进校讲学，分享最新行业动态和技术趋势，组织专家讲座与研讨会。

### **（五）学习评价**

采用“三维三层”对学生进行全方面、全流程的评价，“二维”指知识、能力和素养三个维度，“三层”指课堂学习、课程学习、岗位实习三个层面，完善学生学习过程监测、评价与反馈机制，达成学习目标。

**1.课堂学习评价：**建立课堂学习评价机制，采用学生自评、学生互评、教师评价的方式，对学生学习状态、学习过程、学习成果进行评价，检查学生知识、能力和素养情况，引导学生自我管理、主动学习，提高学习效率。

**2.课程学习评价：**学期末，结合学生职业技能大赛标准、职业技能等级证书考级标准、企业标准及课程标准，通过理论测试和综合项目测试的方式对学生进行考核，检查学

生知识、能力和素养情况。理论测试采用笔试，检查学生对专业知识的掌握程度。综合项目测试由教师、企业专家共同形成考官，选取源自企业的真实工作任务作为考核项目，组织学生以独立、双人或多人合作的方式进行实操，考官全程进行测评。考察学生在完成任务过程中体现出的道德责任、安全环保、专业技术、自我管理、解决问题、创新创业、学习能力、人际沟通、团队合作等综合能力，每学期形成每个学生综合能力分析报告。

3. 岗位实习评价：学生在岗位实习期间，校企双方共同对岗位实习学生进行评价，共同开发针对岗位实习学生的评价标准，共同从不同的维度，有针对性地对岗位实习阶段的解决问题能力、规范操作、安全文明生产、节约能源、节省原材料、爱护生产设备、保护环境等做出综合评价，总结存在问题，不断改进，提升知识、能力和素养。

## **（六）质量管理**

1. 建立质量管理机制。加强日常教学组织运行与管理，建立巡课、听课、评教、评学等制度，探索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，定期开展学习培训、公开课、示范课等教研活动。

2. 开展质量诊断与改进。定期对专业人才培养方案制订与实施、教学资源建设、师资队伍建设、课堂教学、教学评价、教研活动开展、在校生学业水平和综合素质、毕业生就业情况等诊断，完善相关制度和方案，推进专业人才培养质量持续提升。

## 九、毕业要求

### （一）学分要求

学生至少修满专业人才培养方案所规定的 170 学分；

### （二）思想道德要求

坚持正确的政治方向，爱国拥党，理想信念坚定，思想道德高尚，行为习惯良好，无违规违纪，三年综合素质评价合格。

### （三）学业成绩要求

完成本专业人才培养方案规定的全部教学环节，考核合格；参加福建省学业水平考试合格性考试，所有成绩合格。

### （四）获取职业资格证书要求

获取人才培养方案规定必考的证书。

### （五）综合职业能力要求

参与 1 项以上综合职业技能考核，并通过考核。

符合以上要求，授予本专业中职学历毕业证书。

## 十、附录

### 教学进程安排表

课程类别	序号	课程名称	课程编码	学分	学时分配			课程性质	考核方式	学期课时安排						备注
					总学时	理论	实践			一	二	三	四	五	六	
公共基础必修课程	1	思想政治	Gt000000101	8	144	108	36	必修	考试	2	2	2	2			
	2	语文	Gt000000102	11	198	126	72	必修	考试	2	2	2	2	3		
	3	历史	Gt000000103	4	72	48	24	必修	考试	1	1	1	1			
	4	数学	Gt000000104	8	144	108	36	必修	考试	2	2	2	2			
	5	英语	Gt000000105	8	144	108	36	必修	考试	2	2	2	2			
	6	信息技术	Gt000000106	6	108	18	90	必修	考试	2	2	2				
	7	体育与健康	Gt000000107	10	180	54	126	必修	考试	2	2	2	2	2		

	8	艺术 (美术)	Gt000000108	1	18	6	12	必修	考试	1							
	9	艺术 (音乐)	Gt000000108	1	18	6	12	必修	考试		1						
	10	劳动教育	Gt000000109	1	18	6	12	必修	考试					1			
<b>公共基础必修课汇总</b>				<b>58</b>	<b>1044</b>	<b>588</b>	<b>456</b>			<b>14</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>6</b>			
公共 基础 拓展 课程	1	习近平新 时代中国 特色社会 主义思想 学生读本	Gt000000201	1	18	12	6	拓展	考查	1							第一至 第三学 期,每学 期选1 门,共2 学分
	2	职业素养	Gt000000203	1	18	12	6	拓展	考查					1			
<b>公共基础拓展课汇总</b>				<b>2</b>	<b>36</b>	<b>24</b>	<b>12</b>	拓展	考查	<b>1</b>				<b>1</b>			
<b>公共基础课汇总</b>				<b>60</b>	<b>1080</b>	<b>612</b>	<b>468</b>			<b>15</b>	<b>14</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>6</b>			
专业 基础 课	1	网店直播	Gt720803301	4	72	36	36	必修	考试	4							
	2	电子商务	Gt720803302	4	72	36	36	必修	考试	4							
	3	短视频拍	Gt720803303	4	72	36	36	必修	考试	4							
	3	销售心理	Gt720803303	4	72	36	36	必修	考试		4						
	4	新零售实	Gt720803304	4	72	36	36	必修	考试			4					
	5	市场营销	Gt720803305	4	72	36	36	必修	考试				4				
<b>专业必修(基础)课汇总</b>				<b>24</b>	<b>432</b>	<b>216</b>	<b>216</b>			<b>12</b>	<b>4</b>	<b>4</b>	<b>4</b>				
专业 核心 课	1	网店运营	Gt720803401	4	72	36	36	必修	考试		4						
	2	短视频运	Gt720803402	4	72	36	36	必修	考试					4			
	3	直播推广 实务	Gt720803403	4	72	36	36	必修	考试					4			
	4	促销策划	Gt720803404	4	72	36	36	必修	考试				4				
	5	直播电商	Gt720803405	4	72	36	36	必修	考试			4					
	6	新媒体文	Gt720803406	4	72	36	36	必修	考试					4			
	7	商务数据	Gt720803407	4	72	36	36	必修	考查					4			
<b>专业必修(核心)课汇总</b>				<b>28</b>	<b>504</b>	<b>252</b>	<b>252</b>				<b>4</b>	<b>4</b>	<b>8</b>	<b>12</b>			
专业 拓展 课	1	视觉营销	Gt720803501	4	72	36	36	拓展	考试		4						第二至 第五学 期共6 门,共24 学分
	2	创新创业	Gt720803502	4	72	36	36	拓展	考试			4					
	3	茶与商务 礼仪	Gt720803503	4	72	36	36	拓展	考查			2	2				
	4	沟通技巧	Gt720803504	4	72	36	36	拓展	考试					4			
	5	商务软文 写作	Gt720803505	4	72	36	36	拓展	考试					4			
	6	营销素养	Gt720803506	4	72	36	36	拓展	考查					4			
<b>专业拓展课汇总</b>				<b>24</b>	<b>432</b>	<b>216</b>	<b>216</b>			<b>0</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>2</b>	<b>12</b>			
<b>专业课汇总</b>				<b>76</b>	<b>1368</b>	<b>684</b>	<b>684</b>			<b>12</b>	<b>12</b>	<b>14</b>	<b>14</b>	<b>24</b>			
直播模拟实训				2	36		36					1周					
网店运营实训				2	36		36						1周				
顶岗实习				30	540		540									30	
总计				<b>170</b>	<b>3060</b>	<b>1316</b>	<b>1744</b>			<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>28</b>	<b>30</b>		

## 2. 职业能力分析及课程转化表

序号	职业能力点	对应课程及课程目标	课程名称	开设学期	关联证书备考
1	电子商务平台操作与维护能力	掌握电子商务平台的注册、管理、推广等操作技能;理解电子商务交易流程与规则。	电子商务基础	1, 2	电子商务师(初级)
2	商务数据分析能力	能够收集、整理、分析电子商务数据,运用数据分析工具,为营销决策提供支持。	商务数据分析能力	4	电子商务数据分析
3	网店设计与运营管理能力	掌握网店开设、装修、商品上架、促销活动策划与执行,提升店铺流量与转化率。	商品拍摄与图片处理 视觉营销 网店运营	2, 3	1+X 网店运营推广(初级)
4	电商直播策划与执行能力	理解直播电商模式,能够策划直播内容,操作直播工具,进行商品展示与互动,提升直播效果与销量。	电商直播直播推广 短视频运营	5	1+X 网络直播(初级)