



陽泉職業技術學院
YANGQUAN VOCATIONAL AND TECHNICAL COLLEGE

阳泉职业技术学院

网络营销与直播电商专业

人才培养方案

二零二五年 六月

目 录

一、专业名称及代码	- 1 -
二、入学基本要求	- 1 -
三、修业年限	- 1 -
四、职业面向	- 1 -
五、培养目标	- 2 -
(一) 培养目标	- 2 -
(二) 培养模式	- 2 -
六、培养规格	- 3 -
(一) 素质	- 3 -
(二) 知识	- 4 -
(三) 能力	- 5 -
七、课程设置及要求	- 6 -
(一) 公共基础课程	- 7 -
(二) 专业课程	- 17 -
(三) 实践性教学环节	- 27 -
(四) 课程思政融入机制	- 28 -
(五) 学时安排	- 29 -
八、师资队伍	- 33 -
(一) 队伍结构	- 33 -
(二) 专业带头人	- 34 -
(三) 专任教师	- 34 -
(四) 兼职教师	- 35 -
九、教学条件	- 36 -
(一) 教学设施	- 36 -
(二) 教学资源	- 37 -
十、质量保障和毕业要求	- 38 -
(一) 教学过程监控	- 38 -
(二) 教学评价体系	- 39 -
(三) 持续改进机制	- 39 -
(四) 毕业要求	- 39 -
十一、附录	- 41 -
(一) 参考依据	- 41 -
(二) 人才培养方案修订团队	- 41 -

阳泉职业技术学院

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

网络营销与直播电商（530704）

二、入学基本要求

中等职业学校毕业、普通高级中学毕业或具备同等学力者。

三、修业年限

三年

四、职业面向

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)	主要岗位群或技术领域	职业资格证书和职业技能等级证书
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S(4-01-06-02)、全媒体运营师S(4-13-01-05)、市场营销专业人员(2-06-07-02)、品牌专业人员(2-06-07-04)	渠道销售 直播销售员 商品选品 直播运营 新媒体运营 内容策划	1+X 职业技能证书： 直播电商(中级) 新媒体营销(中级)

五、培养目标

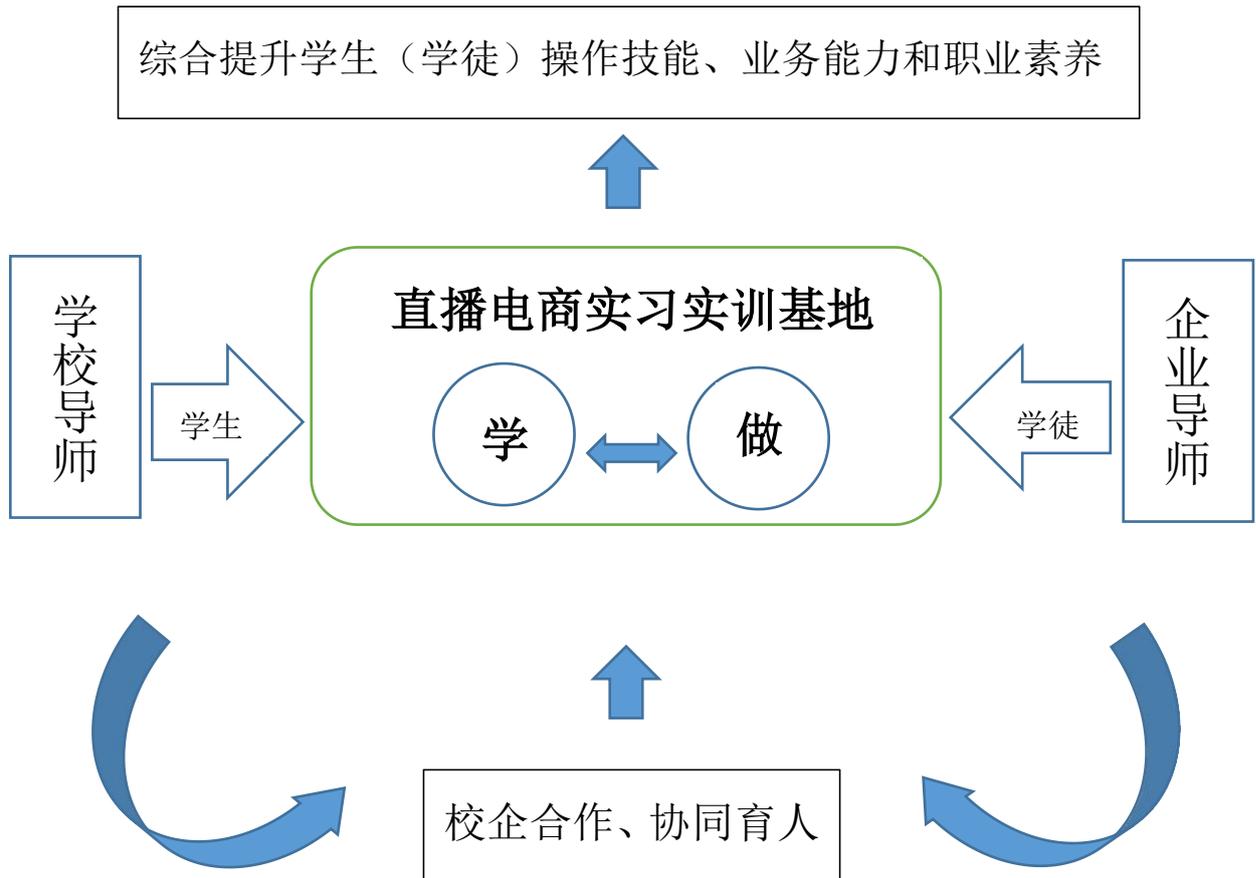
（一）培养目标

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）培养模式

网络营销与直播电商专业采取“校企合作、协同育人”的人才培养模式组织教学。为应对市场需求，提升学生的职业能力，充分利用我院“直播电商实训中心”、校企合作实习实训基地，以“直播+电商”为主要技能培养方向满足网络营销与直播电商人才培养的目标；同时，成立了校级“东与直播电商工作室”，工作室依托学院产教融合系列改革措施，结合网络营销与直播电商专业人才培养的需要，以实践教学为根本，校企合作为主线，组织工作室成员进行了积极地探索与实践。逐步

形成了“项目建设对接市场需求、师资建设对接专家能手、技能培养对接职业岗位、实践教学对接企业平台”的教学方法，综合提升学生操作技能、业务能力和职业素养。



六、培养规格

本专业学生应在系统学习本专业知识并完成有关实习实训基础上，全面提升素质、知识、能力，掌握并实际运用岗位（群）需要的专业核心技术技能。

（一）素质

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. 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识；

3. 树立正确的职业理想，正确规划职业生涯，积极参加社会实践，在实践中恪守职业道德，团结互助，职业道德良好；

4. 掌握身体运动的基本知识和至少 1 项体育运动技能，达到国家大学生体质健康测试合格标准，养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯；具备一定的心理调适能力；

5. 掌握必备的美育知识，具有一定的文化修养、审美能力、形象设计能力，形成至少 1 项艺术特长或爱好；

6. 培育劳模精神、劳动精神、工匠精神，弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代精神，热爱劳动人民，珍惜劳动成果，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养、劳动技能。

（二）知识

1. 能够熟练掌握与本专业从事职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握环境保护、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解相关产业文化，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；

2. 掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的大学语文、大

学英语、高等数学、应用文写作、信息技术、艺术、职业发展与就业指导、创新创业教育、职业素养、商业文化、办公软件高级应用、人工智能基础等文化基础知识，具有良好的科学素养与人文素养，具备职业生涯规划能力；

3. 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；

4. 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，具有较强的整合知识和综合运用知识的能力；

（三）能力

1. 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；

2. 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；

3. 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；

4. 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；

5. 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；

6. 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；

7. 具有适应电子商务产业数字化发展需求的基本数字技能，掌握信息技术基础知识、专业信息技术能力，基本掌握网络营销和直播电商领域数字化技能；

8. 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力，具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力，具有较强自主学习能力、批判性思维、创新思维和创造能力。

七、课程设置及要求

按照控总量、优结构，厚基础、强专业，优通识、显特色，重应用、善创新，宽口径、跨学科，实课堂、兼课外的建设发展思路。网络营销与直播电商专业根据培养目标、规格和学情设置为基础课模块和专业课模块，细分为五个模块，即：公共基础课模块、专业基础课模块、专业必修课模块、专业拓展课程模块、实习模块。

（一）公共基础课程

1. 公共基础必修课程

开设军事训练、军事理论、思想道德与法治、形式与政策、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、形势与政策、党史及红色阳泉历史、国家安全教育、劳动教育、大学生心理健康教育、体育与健康、急救知识与技术。

2. 公共选修课程

开设中华优秀传统文化、大学语文、大学英语、专业英语、普通话教程、信息技术基础、大学生职业发展与就业指导、创新创业教育等，此外，还应当组织开展劳动实践、创新创业实践、志愿服务及其他社会公益活动。

表 2 主要基础课程教学内容及要求

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
1	军事训练 (必修)	1. 中国人民解放军共同条令教育； 2. 队列训练； 3. 格斗基础； 4. 军体拳； 5. 内务秩序； 6. 紧急集合； 7. 拉练； 8. 射击。	素质目标： 养成良好的军事素养，增强组织纪律观念，培养学生令行禁止、团结奋进、顽强拼搏的过硬作风，全面提升综合军事素质。 知识目标： 了解中国人民解放军三大条令的主要内容，了解轻武器的战斗性能，了解格斗的基本知识，了解紧急集合、徒步行军等的基本要求、方法和注意事项。 能力目标： 掌握队列动作的基本要领，掌握射击动作要领，培养分析判断和应急处置能力以及良好的综合军事能力。	学时与学分： 2 学分,参考学时 112
2	军事理论	1. 中国国防； 2. 国家安全； 3. 军事思想；	素质目标： 激发学生的爱国情感，增强学生的国防意识，提高学生的国防观念，养成良好的	学时与学分： 第一学

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
	及国防教育（必修）	4. 现代战争； 5. 信息化装备。	军事素质。 知识目标： 帮助了解中国国防建设现状和国家安全形势，了解我国各个时期军事思想和战略部署，明确现代战争与信息化武器装备紧密联系的相关知识。 能力目标： 提高学生综合国防素质，为国防和军队建设培养大批德智体美劳全面发展的后备人才。	期开设，2学分，参考学时 36
3	思想道德与法治（必修）	本课程开展马克思主义的人生观、价值观、道德观、法治观教育，帮助大学生提升思想道德素质和法治素养。	知识目标： 掌握新时代青年使命；掌握人生观理论、马克思主义理想信念理论；掌握中国精神、社会主义核心价值观理论；掌握道德相关理论；掌握法律基础知识等。 能力目标： 掌握新时代青年使命；掌握人生观理论、马克思主义理想信念理论；掌握中国精神、社会主义核心价值观理论；掌握道德相关理论；掌握法律基础知识等。 素质目标： 掌握新时代青年使命；掌握人生观理论、马克思主义理想信念理论；掌握中国精神、社会主义核心价值观理论；掌握道德相关理论；掌握法律基础知识等。	学时与学分： 第一、二学期开设，3学分，参考学时 54

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
4	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论（必修）	主要讲授马克思主义中国化时代化的历史进程与理论成果，包括毛泽东思想及其历史地位、新民主主义革命理论、社会主义改造理论、社会主义建设道路初步探索的理论成果以及中国特色社会主义理论体系的形成发展及主要内容。	<p>知识目标：掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观形成的历史背景、主要内容及历史地位。</p> <p>能力目标：提升学生运用马克思主义理论武装头脑、分析问题、解决问题的能力。</p> <p>素质目标：帮助学生树立马克思主义、共产主义理想信念，坚定“四个自信”。</p>	学时与学分：第三学期开设，2学分，参考学时36
5	习近平新时代中国特色社会主义思想概论（必修）	本课程包括“十个明确”“十四个坚持”“十三个方面成就”“六个必须坚持”等内容体系。	<p>知识目标：掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的形成发展过程、科学体系、历史地位和指导意义。</p> <p>能力目标：提高学生分析问题、解决问题的能力，使学生成为兼具科学价值信仰与科学理论涵养的新时代青年。</p> <p>素质目标：引导学生坚定理想信念、加强理论修养、勇担时代重任。</p>	学时与学分：第四学期开设，3学分，参考学时54

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
6	体育与健康 (必修)	1. 基础运动能力：包括田径类和体操类 2. 球类运动：包括大球类/小球类和其他，如毽球等 3. 民族传统体育：武术和其他（太极拳/花样跳绳等） 4. 体能发展：贯穿于所有运动项目中，并有专门练习。与国家学生体质健康测试项目紧密结合。 5. 健康生活方式与行为养成：健康生活，心理健康，运动安全等。	素质目标： 培养坚韧意志、团队协作与规则意识，树立“健康第一”理念，强化自律与抗挫折能力，通过运动养成积极心态，理解体育精神对个人及社会适应的意义； 知识目标： 掌握运动生理机制、科学锻炼原则、损伤预防处理；熟悉田径、球类等项目规则与技术原理，了解体育与营养、健康管理的关联，具备识别科学运动的能力； 能力目标： 熟练掌握2项及其以上单项体育运动技能，不断提升力量、耐力等身体素质；能自主制定个性化锻炼计划，养成终身运动习惯，增强应急体能与肢体协调能力，适应职业岗位体能需求。	学时与学分： 第一、二、三学期开设，2学分，参考学时108
7	大学生心理健康教育 (必修)	1. 了解健康与心理健康的概念，掌握大学生心理健康的标准与大学生健康心理的培养方法。 2. 对心理咨询有整体性认识。 3. 帮助学生学会适应环境的变化。 4. 明确树立自我意识的重要性。 5. 正确认识自身气质	知识目标： 通过本课程的教学，使学生了解心理学的有关理论和基本概念，明确心理健康的标准及意义，了解大学阶段人的心理发展特征及异常表现，掌握自我调适的基本知识。 能力目标： 通过本课程的教学，使学生掌握自我探索技能，心理调适技能及心理发展技能。如学习发展技能、环境适应技能、压力管理技能、沟通技能、问题解决技能、自我管理技能、人际交往技能和生涯规划技能等。	学时与学分： 第一学期开设，2学分，参考学时36

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
		和性格。 6. 正确认识情绪管理对自身发展的重要性，掌握健康情绪的标准，以及调节情绪的方法。 7. 培养学生创建和谐人际关系的能力，进一步促使学生与他人建立良好的人际关系。		
8	信息技术基础 (选修)	1. 文档处理 2. 电子表格处理 3. 演示文稿制作 4. 信息检索 5. 新一代信息技术 6. 信息素养与社会责任	素质目标： 培养信息意识和信息社会责任，逐步形成正确价值观和必备品格。 知识目标： 掌握常用的信息化办公软件和技术；掌握信息查询和获取的主要方式；了解人工智能、物联网和区块链等为代表的新一代信息技术。 能力目标： 通过理实一体化教学，提升学生应用信息技术解决问题的综合能力；通过对信息行业相关知识的了解，内化形成职业素养和行为习惯能力。	学时与学分： 第一学期开设，3学分，参考学时 54
9	中华优秀传统文化 (选修)	1. 传统文学及哲学 2. 传统技艺及演艺 3. 传统艺术 4. 传统医药 5. 传统美食及风俗习惯 6. 传统道德	素质目标： 使学生热爱祖国文化，增强学生的文化自信，培养学生具有优秀的职业意识、职业道德、职业态度、职业作风等，具有独立性、责任心、敬业精神、团队意识。 知识目标： 掌握中华优秀传统文化的基本知识，包括传统文学、古代哲学思想的内涵及文化影响、传统技艺、传统艺术的形式及作品、饮食文化、传统医药学知识、传统风俗习惯等等。 能力目标： 提高学生的审美鉴赏能力，能够深	学时与学分： 第一学期开设，2学分，参考学时 36

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
			入理解中华优秀传统文化的独特魅力，掌握中华传统美学的基本原理和审美标准，培养学生的探究学习、终身学习的能力、团队合作能力、创新思维能力。	
10	创新创业教育（选修）	1. 创新创业教育与人生发展 2. 创新思维 3. 创新方法 4. 创新训练之产品设计 5. 创新训练之商业模式 6. 创业者与创业团队 7. 创业资源整合与创业风险规避 8. 新企业的创办、生存与成长 9. 商业计划书与项目路演 10. 学生项目路演现场展示	<p>素质目标：树立科学的创新创业观。激发学生的创新创业意识，提高学生的社会责任感和创业精神，主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求，正确理解创业与职业生涯发展的关系，自觉遵循创业规律，积极投身创业实践，促进学生创业、就业和全面发展。</p> <p>知识目标：使学生掌握开展创新创业活动所需的基本知识。认知创新创业的基本内涵和创新创业活动的特殊性，辩证地认识和分析创业者、创新创业机会、创新创业资源、创新创业计划和创新创业项目。</p> <p>能力目标：使学生具备必要的创新创业能力。掌握创新创业资源整合与创新创业计划撰写的方法，熟悉创新创业的基本流程和基本方法，提高创办和管理企业的综合能力。</p>	学时与学分： 第一学期开设，1学分，参考学时 18
11	大学生职业发展与就业指导（选修）	1. 职业生涯规划概述 2. 了解自我 3. 了解职业世界 4. 决策与目标设立 5. 实施与撰写生涯规划书（2种） 6. 求职准备概述	<p>知识目标：了解职业发展的阶段特点；较为清晰地认识自己的特性、职业的特性以及社会环境；了解就业形势与政策法规；掌握基本的劳动力市场信息、相关的职业分类知识以及创新创业的基本知识。</p> <p>能力目标：通过本课程的教学，大学生应当掌握自我探索技能、信息搜索与管理技能、生涯决策技能、求职技能等，还应该通过课程提高</p>	学时与学分： 第二学期开设，1

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
		7. 简历设计 8. 面试技巧 9. 必备职业素养	学生的各种通用技能，比如沟通技能、问题解决技能、自我管理技能、社交礼仪和人际交往技能等。 素质目标： 树立起职业生涯发展的自主意识，树立积极正确的人生观、价值观和就业观念，把个人发展和国家需要、社会发展相结合，确立职业的概念和意识，愿意为个人的生涯发展和社会发展主动付出积极的努力。	学分，参考学时 18
12	安全教育（必修）	1. 专业教育，安全教育； 2. 政治安全； 3. 国土安全； 4. 军事安全； 5. 经济安全； 6. 文化安全； 7. 社会安全； 8. 科技安全； 9. 网络安全； 10. 生态安全； 11. 资源安全； 12. 核安全； 13. 海外利益安全以及太空、深海、极地、生物等不断拓展新型领域安全。	素质目标： 真正形成责任感、集体荣誉感，心存敬畏，牢固树立规矩意识、安全意识。牢固树立国家利益至上的观念，增强自觉维护国家安全意识。 知识目标： 了解和熟悉院系发展历史、专业发展历程、行业发展动态及趋势、校园环境、教学管理制度、学生管理制度等。深入理解和准确把握总体国家安全观 能力目标： 能遵守公序良俗，能执行制度和纪律，具有一定的安全防护和维护国家安全的能力。	学时与学分：第一、二、三、四学期开设，1学分，参考学时 24
13	劳动教育（必修）	1. 劳动精神； 2. 劳模精神； 3. 工匠精神； 4. 劳动组织； 5. 劳动安全和劳动法规等。	素质目标： 树立正确的劳动观念，培养积极的劳动精神，养成良好的劳动习惯和品质。 知识目标： 熟悉劳动组织方法、劳动安全知识和劳动法规等。 能力目标： 具备必备的劳动能力与劳动技能。	学时与学分：第一、二、三、四学期开设，1学分，参考学时 16

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
14	形势与政策 (必修)	重点讲授党的理论创新最新成果、新时代坚持和发展中国特色社会主义的生动实践、全面从严治党、我国经济社会发展形势与政策、港澳台工作形势与政策、国际形势与政策等。	知识目标: 帮助学生了解国内外大事, 认识和把握当前形势。坚定大学生走中国特色社会主义道路的理想信念。 能力目标: 提高学生运用矛盾的观点、联系的观点、发展的观点和全面的观点观察形势、分析问题的能力, 认清国内外形势。 素质目标: 提高学生理解政策的水平和政治觉悟, 全面、准确地理解党的路线、方针和政策, 坚定在中国共产党领导下走中国特色社会主义道路的信心和决心, 增强使命意识。	学时与学分: 第一、二、三、四学期开设, 1 学分, 8 学时/学期
15	党史、红色历史 阳泉历史 (选修)	党在新民主主义革命时期、社会主义革命和建设时期、改革开放和社会主义现代化建设新时期、中国特色社会主义进入新时代四个历史时期的重大事件、重要会议、重要人物、重大历史成就以及阳泉的红色故事等。	知识目标: 掌握党史上的重大事件、重要会议、重要人物以及历史性成就。 能力目标: 树立正确党史观, 准确把握党的历史发展的主题主线、主流本质, 正确对待党在前进道路上经历的失误和曲折, 坚决反对和抵制历史虚无主义。 素质目标: 提升学生的政治认同、思想认同、情感认同, 做到“学史明理、学史增信、学史崇德、学史力行”。	学时与学分: 第二学期开设, 1 学分, 线下 6 课时、线上 12 课时
16	公共艺术 (美育) (选修)	基础型课程: 使学生掌握艺术基本知识和技能, 培养学生对艺术的兴趣和健康的艺术审美观念与情趣, 促进学生艺术素养形成与发展。 拓展型课程: 发展学生对艺术的兴趣爱	素质目标: 审美和人文素养培养为核心, 培养树立爱国主义精神、职业道德素养和社会责任感, 形成正确的世界观、人生观、价值观, 从而落实立德树人根本任务, 培育学生职业精神。 知识目标: 本课程以创新能力培育为重点, 赏析艺术作品为导向, 采用赏、做相结合的模式, 通过强化学生的欣赏能力, 让学生在了解艺术	学时与学分: 第一学期开设, 2 学分, 参考学时 36

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
		好，开发学生的艺术潜能，为学生进一步发展艺术的某些专长奠定基础的课程。 探究型课程：学生自主运用探究性学习方式，针对艺术某一领域的问题进行更深入地学习、研究，从而获得并应用新的知识，培养发现和解决问题能力的课程。	作品基础知识的同时，培养创新思维，提高审美能力，促进学生全面发展。	
17	普通话教程（选修）	1. 了解汉语方言与普通话，掌握学习普通话的具体方法。 2. 了解声母、韵母的分类及发音，掌握分辨的方法，进行发音训练。 3. 掌握音节的拼读和拼写技巧。 4. 进行普通话音变训练。 5. 掌握朗读的技巧，语言交际的技巧。 6. 掌握普通话水平测试的内容、应对策略，熟悉计算机辅助普通话水平测试的流程。	素质目标： 1. 语言礼仪：学习符合普通话文化背景的礼貌用语。 2. 语境适应：区分正式与非正式场合的语言风格。 知识目标： 掌握普通话的基本语音知识，熟练拼读所有标准音节，学习普通话常用词汇和规范语法，掌握朗读技巧。 能力目标： 能够使用普通话进行日常交流，适应生活场景。能够适应职场需求，进行专业表达。为普通话水平测试做准备。	学时与学分： 第一学期开设，1学分，参考学时 18
18	大学英语1（选	1. 基础的职场多模态语篇和应用文、说明文；	素质目标： 促进英语学科核心素养的发展，培育正确三观和国际视野下的文化自信与文化输	学时与学分： 第一学期开设，2

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
	修)	2. 本课程基础模块的词汇知识、语法知识、语篇知识和语用知识，世界多元文化和中华文化，尤其是职场文化和企业文化知识； 3. 中英两种语言的基础的理解、表达技能和互动技能。	出素养。 知识目标： 掌握基本英语知识和职场应用中基本交流技能知识，掌握跨文化背景下的口头交流、书面沟通技巧与知识。 能力目标： 能用英语在未来职场进行有效沟通，具备用英语进行口头和书面处理问题的能力。	学分，参考学时 36
19	专业英语 (选修)	1. 贸易流程 2. 商务沟通 3. 商务业务联系 4. 国际商务会议文化和礼仪 5. 业务推广	素质目标： 提高商务英语专业知识涵养，同时加强团队合作意识、职业道德素质、创新意识、民族自豪感的培养 知识目标： 提高语言技能和商务沟通能力，在提高听、说、读、写、译五大能力的基础上，了解商务知识，并学以致用 能力目标： 了解商务英语语言性质和特点，增加商务英语词汇量，深入了解商务情景，提高商务英语语言应用能力	学时与学分： 第二学期开设，2学分，参考学时 36
20	大学语文 (选修)	1. 掌握中国诗歌的发展脉络及特点 2. 掌握散文、小说、戏剧的基本知识 3. 进行各时期代表作品赏析	素质目标： 学习和感悟各时期优秀文学作品，培育学生树立正确的世界观、人生观、价值观，弘扬爱国主义、集体主义精神，拓宽学生的文学与文化视野，陶冶性情，为各系各专业培养高素质人才。 知识目标： 进一步掌握语言、文学基础知识，帮助有专升本需求的学生扎实语文学科的基础知识，掌握应用文的写作方法和技巧，能够根据情境，规范写作专业所需公文，提高学生的写作水平与文学素养。	学时与学分： 第二学期开设，2学分，参考学时 36

序号	课程名称	主要内容及要求	课程目标	教学要求
			能力目标： 进一步提高学生理解和运用祖国语言文字的能力，培养和提高学生鉴赏评价文学作品的 ability。	
21	急救知识与技术（必修）	1. 急救基础知识； 2. 日常急症处理； 3. 意外伤害处理； 4. 创伤急救处理； 5. 心理疏导等。	素质目标： 培养具备公共安全意识、团队合作精神和责任感，能在紧急情况下迅速做出反应并有效执行急救操作的新时代技能人才。 知识目标： 掌握急救基础知识、常见急救技术及各类急症的处理原则。 能力目标： 通过理实一体化教学，数字化资源平台辅助教学，提升学生安全防范、应急处置、自救互救能力。	学时与学分： 第二学期开设，1学分，参考学时 16

（二）专业课程

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

设置 8 门专业基础课程。包括：市场营销、电子商务基础、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、选品与采购等。

表 3 专业基础课程教学内容及要求

序号	专业基础课程	典型工作任务描述	主要教学内容和要求

1	市场营销	<p>开展市场调研与分析，制定产品 / 服务的营销推广策略，涵盖目标客群定位、营销渠道选择、促销活动策划等，适配网络营销场景（如直播电商选品营销、社交平台推广）。</p>	<p>讲解市场营销基础理论（4P/4C/STP理论），结合网络营销与直播电商行业特性，重点教学线上市场调研方法（大数据分析、用户画像构建）、直播电商营销场景应用（直播间营销话术设计、短视频营销创意）、私域流量与公域流量运营逻辑；要求学生掌握营销方案撰写、能模拟直播电商营销场景执行推广，具备基础营销策划与落地能力。</p>
2	电子商务基础	<p>搭建电商业基础认知，涵盖平台运营规则（如天猫、抖音小店入驻与管理）、线上交易流程（订单处理、支付结算、物流协同），支撑网络营销与直播电商全链路运作。</p>	<p>梳理电子商务发展历程与模式分类，聚焦网络营销相关的电商平台规则（直播带货合规条款、平台流量算法基础）、交易全流程实操（模拟开店、订单处理系统操作）、电商物流与供应链协同（直播带货库存管理、物流配送方案适配）；要求学生熟悉主流电商平台运营逻辑，能独立完成基础电商交易流程操作，为直播电商业务开展筑牢基础。</p>
3	财税基础	<p>处理网络营销与直播电商业务中的财税事务，包含营收核算、税务申报（如直播带货佣金个税、企业增值税）、成本控制（选品采购成本、营销费用合规列支）。</p>	<p>讲解基础财税法规（增值税、所得税等税种适用）、电商业财税核算要点（直播带货收入确认、公私账户资金规范）、税务筹划基础（合理降低营销成本税负、合规票据管理）；要求学生掌握电商业财税处理流程，能完成简单账务核算、税务申报模拟，规避直播电商业务财税风险。</p>

4	零售基础	<p>基于零售本质，适配线上零售（直播电商、社交零售）场景，开展商品陈列（直播间商品展示逻辑）、顾客关系管理（私域用户复购运营）、零售数据分析（销量预测、库存周转优化）。</p>	<p>解析零售核心要素（人货场逻辑），重点教学线上零售场景应用（直播间“人货场”搭建、私域社群零售运营）、零售数据化运营（用零售数据指导选品、库存与营销）、全渠道零售协同（线上线下融合营销案例）；要求学生掌握线上零售运营逻辑，能策划直播间商品展示方案、分析零售数据并提出优化策略。</p>
5	商品拍摄与素材编辑	<p>为网络营销与直播电商业务创作视觉素材，包含商品摄影（突出直播带货商品卖点）、短视频剪辑（适配抖音、视频号等平台的营销短视频）、视觉效果优化（直播间背景与商品陈列美学）。</p>	<p>教学摄影基础（光线运用、构图技巧）、短视频剪辑工具（剪映、Premiere操作）、直播电商视觉设计规范（商品卖点可视化呈现、直播间视觉风格打造）；要求学生独立完成商品拍摄、营销短视频剪辑、直播间视觉素材制作，输出符合平台流量逻辑与营销需求的视觉内容。</p>
6	商务数据分析与应用	<p>采集、分析网络营销与直播电商业务数据（如直播间流量数据、营销转化数据），输出数据报告并指导业务优化（选品调整、营销投放策略迭代）。</p>	<p>讲解数据分析工具（Excel、Python 基础）、电商业务数据指标体系（GMV、转化率、UV 价值等）、数据驱动的营销决策（用数据分析优化直播脚本、选品组合）；要求学生能采集清洗业务数据、构建分析模型、输出数据报告，并用数据指导网络营销与直播电商业务优化。</p>

7	电子商务法律法规	识别网络营销与直播电商业务中的法律风险（如直播带货虚假宣传、知识产权侵权），保障业务合规运营（合同签订、消费者权益保护）。	解读电子商务核心法规（《电子商务法》《网络交易监督管理办法》）、直播电商合规要点（广告法适用、知识产权保护）、电商业务合同与纠纷处理（直播合作协议拟定、消费维权应对）；要求学生掌握电商法规框架，能识别直播电商业务法律风险，制定合规运营方案，规避法律纠纷。
8	选品与采购	为网络营销与直播电商业务筛选优质商品，完成选品调研（市场需求、竞品分析）、供应商对接（谈判、资质审核）、采购执行（库存与成本控制），打造爆款商品组合。	教学选品逻辑（市场需求洞察、爆款特征分析）、供应商管理（资质审核、合作谈判技巧）、采购成本核算与库存优化（适配直播带货的采购与库存策略）；要求学生独立完成选品调研、供应商对接、采购方案制定，输出符合直播电商销售需求的选品组合，保障供应链稳定。

2. 专业核心课程

为落实“课证融合”要求，围绕“1+X证书制度”，对接1+X直播电商、1+X新媒体营销职业技能等级证书的标准与内容，构建了《新媒体营销》《网络推广》《市场策划》《营销渠道运维》《内容策划与编辑》为课证融通课程。

为体现“课赛融通”，对接技能大赛赛项，建设《网络推广》《短视频与直播运营》《新媒体营销》《客户服务与管理》为课赛融通课程。

结合专业岗位要求，融入“课证融合”“课赛融通”理念，

设置市场策划、网络推广、营销渠道运维、短视频与直播运营、内容策划与编辑、新媒体营销、客户服务与管理为专业核心课程。

表 4 专业核心课程教学内容及要求

序号	专业核心课程	典型工作任务描述	主要教学内容和要求
1	营销渠道运维	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	① 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。 ② 制定渠道运营策略；搜集渠道信息，拓展新渠道。 ③ 渠道沟通和维护。 ④ 采集分析销售渠道数据，优化渠道策略
2	内容策划与编辑	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	① 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。 ② 能够策划图文/短视频内容创意。 ③ 编辑内容，进行视觉优化。 ④ 审核内容合规性。 ⑤ 选择平台发布并推广内容。 ⑥ 评估内容投放效果并持续优化内容

3	短视频与直播运营	<p>典型工作任务为短视频和直播运营，工作内容包括内容策划与制作、平台运营与管理、用户互动与管理、数据分析与策略优化、跨平台协同与整合营销、流量渠道拓展、供应链协调、人员分配、办公软件、计算机等完成工作任务</p>	<p>① 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。</p> <p>② 能够策划短视频、直播主题并搭建直播间。</p> <p>③ 制定直播方案，动态调整直播内容。</p> <p>④ 建立直播风险预案。</p> <p>⑤ 定期分析短视频和直播的数据并优化总结</p>
4	新媒体营销	<p>典型工作任务为能够熟练掌握不同平台新媒体的运营工作；掌握不同类型新媒体的目标受众分析；掌握不同类型新媒体广告的特征与适应性；掌握新媒体广告投放策略；掌握新媒体运营要求。</p>	<p>① 掌握新媒体营销的基本概念、特点、发展趋势和影响因素。</p> <p>② 了解并熟悉新媒体营销的常用工具和平台，如社交媒体、短视频、直播等。</p> <p>③ 掌握内容营销、互动营销、口碑营销等策略，并能根据企业或产品特点制定适合的营销方案。</p> <p>④ 了解新媒体营销的评估指标和方法，包括流量、粉丝、互动、转化率等</p> <p>⑤ 运营效果监测及方案优化</p>

5	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 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。</p> <p>② 能够精准客户调研。</p> <p>③ 提升客户转化率。</p> <p>④ 客户信息收集与分析。</p> <p>⑤ 客户关系维护,提升客户满意度和忠诚度</p>
6	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 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>② 能够绘制目标人群画像,选择推广渠道。</p> <p>③ 制定推广预算及推广策略。</p> <p>④ 实施网络推广。</p> <p>⑤ 监测与评估网络推广数据</p>
7	市场策划	<p>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。</p>	<p>① 掌握市场策划的流程和方法。</p> <p>② 能够分析行业定位，选择目标市场。</p> <p>③ 设计分销渠道和营销活动。</p> <p>④ 制定产品策略、品牌策略、价格策略、广告策略。</p> <p>⑤ 跟踪市场策划的实施，评估效果</p>

3. 专业拓展课程

开设数据化运营、短视频策划与制作、主播素养、商务数

据可视化、零售门店 O2O 运营、管理学基础与实务、图形图像处理、商务礼仪等。

表 5 专业拓展课程教学内容及要求

序号	专业拓展课程	典型工作任务描述	主要教学内容和要求
1	数据化运营	运用数据工具（如 SQL、Python）分析网络营销与直播电商业务数据（流量、转化、用户行为），挖掘业务优化点（如直播时段调整、选品策略迭代），驱动营销与运营决策。	教学数据采集（埋点逻辑、业务数据抓取）、数据分析模型（漏斗分析、用户分层）、数据驱动的运营策略（用 A/B 测试优化直播间营销）；要求学生能独立完成业务数据清洗、分析，输出可落地的运营优化方案。

2	短视频策划与制作	<p>涵盖短视频策划与制作两大核心板块。在短视频策划方面，包括短视频主题定位与风格设计、目标受众分析、内容选题与创意构思、脚本撰写（含分镜头设计）、策划方案撰写等。在短视频制作方面，包含拍摄器材选择与调试、拍摄场景布置、运镜与构图设计、灯光与收音操作、视频剪辑（含转场、字幕、配乐、特效添加）、视频调色与包装等。</p>	<p>① 掌握主流短视频平台的内容规则与用户偏好，熟悉短视频策划的全流程（从选题到脚本）和制作技术规范（拍摄、剪辑、包装等）。② 能够独立完成短视频的主题策划、创意构思及完整脚本撰写，具备根据主题选择合适拍摄设备、完成拍摄及剪辑制作的能力。③ 具备根据平台特性和目标受众调整内容策划方向的能力，能结合剪辑技巧增强视频吸引力，提升内容传播潜力。④ 树立短视频制作过程中的版权意识与内容合规意识，掌握常见素材（音乐、图片、字体）的合法使用方法，避免内容风险。⑤ 能够分析短视频基础数据（如播放量、完播率、点赞量、评论量等），并根据数据反馈优化策划思路和制作技巧，提升短视频质量。</p>
3	主播素养	<p>塑造直播电商主播核心能力，包含话术打磨（产品卖点转化、逼单技巧）、控场应变（黑粉应对、设备故障处理）、人设打造（差异化IP设计），适配不同品类直播（美妆、农产品）。</p>	<p>训练直播话术体系（FABE法则应用）、情绪感染力训练（声音、肢体管理）、突发场景模拟（舆情危机、冷场救场）；要求学生完成多品类直播实战，通过话术与控场考核。</p>

4	商务数据可视化	<p>将网络营销与直播电商业务数据（如 GMV 趋势、用户画像）转化为可视化报表（Tableau、PowerBI），辅助团队快速理解数据、制定决策（如营销资源投放）。</p>	<p>教学可视化工具操作（图表类型适配、动态看板）、数据故事构建（用可视化传递业务问题）、直播电商数据看板设计（核心指标监控）；要求学生能输出逻辑清晰、结论明确的可视化报告。</p>
5	零售门店 O2O 运营	<p>设计并执行零售门店线上线下融合运营方案（如直播带货联动线下自提、社群营销赋能门店），实现流量互通、业绩增长。</p>	<p>讲解 O2O 模式逻辑（闭环设计、权益互通）、线下门店数字化改造（扫码购、直播场地改造）、线上线下营销协同（抖音团购+门店核销）；要求学生策划完整 O2O 运营方案，具备落地执行与数据复盘能力。</p>
6	管理学基础与实务	<p>应用基础管理理论（组织行为、团队激励），搭建直播电商项目团队（分工、绩效设计），协调跨部门资源（运营、供应链），保障项目高效推进。</p>	<p>教学团队管理模型（PDCA、OKR）、项目资源协调（沟通技巧、冲突解决）、成本与绩效管理（直播项目预算控制）；要求学生能制定小型直播电商项目管理计划，通过模拟团队协作考核。</p>
7	图形图像处理	<p>为网络营销与直播电商设计视觉素材（如直播间背景、营销海报、商品详情页），运用 PS、AI 实现创意落地（突出营销卖点、适配平台风格）。</p>	<p>教学设计原则（营销视觉心理学）、软件核心功能（抠图、合成、字体设计）、平台视觉规范（抖音小店、天猫店铺装修）；要求学生独立完成多场景营销视觉作品，通过实用性与创意性双维度考核。</p>

8	商务礼仪	规范直播电商业务全流程礼仪，包含商务洽谈（供应商合作、品牌对接）、直播场景（主播话术礼仪、连麦互动规范）、客户服务（售后沟通技巧），提升专业形象与信任度。	讲解商务礼仪规范（沟通、着装、宴请）、直播场景礼仪细节（话术禁忌、粉丝互动边界）、高情商沟通技巧（异议处理、投诉安抚）；要求学生通过模拟场景考核，将礼仪知识融入实际业务动作。
---	------	---	---

（三）实践性教学环节

实践性教学主要包括课程实践、实习实训、毕业设计（考试）、社会实践活动等形式。

1. 实训

在校内外进行直播销售与运营、内容策划与编辑、新媒体营销、网络营销推广等实训，包括单项技能实训、综合能力实训、生产性实训等。

2. 实习

在网络营销与直播电商行业的互联网和相关服务、批发业、零售业、商务服务业企业进行实习，包括认识实习和岗位实习，实习总时长不少于 6 个月。

实习分两阶段：

（1）认识实习（第 1—2 个月）：企业安排专人带领学生熟悉业务流程，涵盖网络营销策划案的构思与初步调研、直播电商选品筹备（含供应商对接、商品资质审核）、直播间搭建基础（场地规划、设备调试认知）、客服工单处理流程等，学生需每周提交认识实习报告，记录学习收获与疑问。

(2) 岗位实习（第3—6个月）：网络营销方向参与实际项目，独立完成3个营销周期工作，用工具监测数据、输出周报并复盘提策略；直播电商方向分岗，运营岗参与排期、脚本等，选品岗完成商品选品全流程及报告，主播参与脚本演练、话术打磨，每场直播负责产品讲解、节奏把控与互动、客服岗处理复杂工单、总结案例提建议。

学院为学生提供实习基地，选派专门的实习指导教师，加强对学生实习的指导、管理和考核。严格执行《网络营销与直播电商专业岗位实习管理规定》标准要求。

3. 课外活动环节

为落实课程思政，推进全员、全过程、全方位育人，实现思想政治教育与网络营销与直播电商技术技能培养的有机统一。结合我院实际，开设安全教育（含典型案例事故分析）、社会责任、绿色环保、绿色环保、新一代信息技术、数字经济、现代管理等方面的拓展课程或专题讲座（活动），并将有关内容融入专业课程教学中；将创新创业教育融入专业课程教学和有关实践性教学环节中；自主开设其他特色课程；组织开展德育活动、志愿服务活动和其他实践活动。

（四）课程思政融入机制

我院思政部教师与专业教师建立结对机制，打破学科壁垒，协同开展教学研究，共同开发教学资源，创新考核评价体系，将思政教育元素有机融入专业课程体系，实现“知识传授”与“价值引领”的同频共振。

在专业课程的教学过程中，要深度融合职业道德、职业规范与职业精神培育，着力培养学生“诚信经营、精益求精、严谨专注、吃苦耐劳、协作创新”的职业品质。将劳动精神、安全意识、质量观念、成本意识、环保理念贯穿于实训课程的全过程。要注重加强“行业先锋”的责任感与荣誉感的教育引导，在传授扎实的专业理论知识和过硬的操作技能的同时，教育引导學生始终将消费者权益、商品质量、服务质量、用户满意放在首位。

强调遵守行业规范、尊重前辈指导、注重团队协作、善于沟通反馈，全面提升职业素养、质量意识和客户服务意识。要激发学生立足岗位、钻研技术、解决实际问题的“干一行、钻一行”的韧劲和创新意识。培养其分析市场、优化营销策略、改进直播技巧、提升销售效率的实践能力。特别要强化其在应对直播突发状况、保障电商交易稳定运行、参与紧急营销任务、进行营销技术改进等实际工作场景下的规范操作、应急处理与团队协作能力，努力成为企业认可、社会需要、具有家国情怀和过硬本领的高素质技术技能人才。

（五）学时安排

总学时不少于 2500 学时，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。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。

1. 教学周数分配表

	第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期
周数	20	20	20	20	20	20
其中:						
机动周	1	1	1	1	1	1
考试周	1	1	1	1		
毕业考试及技能鉴定						1
授课周数	18	18	18	18		

2. 教学进度表

课程类别	序号	课程名称	课程代码	学分	学时分配			按学期周学时分配						成绩考核			
					课内			课 外	一	二	三	四	五	六	考 查	考 试	
					总 学 时	理 论	实 践										
	1	军事训练	JC010001	2	112	0	112		2周							√	
	2	军事理论及国防教育	JC010002	2	36	36	0		2							√	
	3	思想道德与法治1	JC010003	3	54	36	18		2								√
		思想道德与法治2	JC010004							2							
	4	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	JC010005	2	36	28	8				2						√
	5	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	JC010046	3	54	36	18					3					√

公共基础 必修课	6	体育与健康 1	JC010007	2	36	6	30		2						√
	7	体育与健康 2	JC010008	2	36	6	30			2					√
	8	体育与健康 3	JC010009	2	36	6	30				2				√
	9	大学生心理健康教育	JC010013	2	36	32	4		2						√
	10	急救知识与技术	JC010047	1	16	6	10			1					√
	11	国家安全教育	JC010019	1	24	24	0		6 学时/学期					√	
	12	劳动教育	JC010020	2	16	6	10		4 实践/学期					√	
	13	形势与政策	JC010022	1	32	32	0		8 学时/学期					√	
	14	党史及红色阳泉历史	JC010023	1	18	18	0		1						√
	15	中华优秀传统文化	JC010015	2	36	24	12		2						√
	小计			28	578	296	282		10	6	4	3			
限定选修课	1	普通话教程	JC010024	1	18	9	9		1						√
	2	大学英语 1	JC010038	2	36	18	18		2						√
	3	专业英语	JC010048	2	36	18	18			2					√
	4	大学语文	JC010029	2	36	24	12			2					√
	5	创新创业教育	JC010016	1	18	9	9		1						√
	6	大学生职业发展与就业指导	JC010017	1	18	9	9			1					√
	7	信息技术基础	JC010014	3	54	18	36		3						√
	8	公共艺术(美育)	JC010018	2	36	30	6		2						√
	9	商务礼仪	GL102001	2	36	20	16			2					√
	小计			16	288	155	133		9	7	0	0			
专	1	电子商务基础	GL112001	3	54	36	18		3						√

业 基 础 课	2	市场营销	GL112005	3	54	30	24		3						√
	3	财税基础	GL112006	2	36	18	18				2				√
	4	电子商务法律法规	GL110001	2	36	24	12				2				√
	5	零售基础	GL112003	2	36	24	12			2				√	
	6	商品拍摄与素材编辑	GL312001	2	36	18	18			2				√	
	7	商务数据分析与应用	GL312002	3	54	30	24			3				√	
	8	选品与采购	GL312003	2	36	28	8				2			√	
	小计				19	342	208	134		6	7	6	0		
专 业 核 心 课	1	市场策划	GL312004	3	54	26	28				3				√
	2	网络推广	GL312005	3	54	27	27			3					√
	3	营销渠道运维	GL312006	3	54	27	27					3			√
	4	内容策划与编辑	GL312007	3	54	24	30					3			√
	5	短视频与直播运营	GL311001	4	72	24	48				4				√
	6	新媒体营销	GL312008	3	54	24	30				3				√
	7	客户服务与管理	GL312009	2	36	18	18				2				√
	小计				21	378	170	208		0	3	12	6		
专 业 拓 展 课	1	数据化运营	GL112011	3	54	24	30			3					√
	2	短视频策划与制作	GL112018	4	72	24	48					4			√
	3	主播素养	GL312010	2	36	24	12			2					√
	4	商务数据可视化	GL112007	3	54	24	30				3				√
	5	零售门店 O2O 运营	GL112014	3	54	24	30					3			√
	6	图形图像处理	GL112016	4	72	28	44		4						√
	7	管理学基础与实务	GL112004	3	54	30	24					3			√

	小计			22	396	178	218		4	5	3	10				
实习实训课	1	岗位项目化实训	GL111001	4	72		72					4			√	
	2	岗位实习		32	576		576								√	
	3	毕业考试			10		10									√
	小计			36	658		658					4				
合计				142	2640	1007	1633		29	28	25	23				

3. 学时学分分配表

课程类型	学分	理论学时		实践学时	
		学时数	占总学时比例	学时数	占总学时比例
公共基础课	28	296	11.21%	282	10.68%
限定选修课	16	155	5.87%	133	5.04%
专业基础课	19	208	7.88%	134	5.08%
专业核心课	21	170	6.44%	208	7.88%
专业拓展课	22	178	6.74%	218	8.26%
实习实训课	36	0	0	658	24.92%
合计	142	1007	31.44%	1633	61.86%
公共课占总学时比例		31.44%		选修课占总学时比例	10.91%

八、师资队伍

(一) 队伍结构

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。

本专业现有专任教师 8 人，学生数与本专业专任教师的比例为 10:1，其中，副教授 1 人，讲师 6 人，助教 1 人，具有研究生学历的有 3 人，35 岁以下的年轻教师有 3 人，形成了合理的梯队结构。

能够整合校内外优质人才资源，选聘企业高级技术人员担任企业导师，组建校企合作、专兼结合的教师团队，建立定期开展专业（学科）教研机制。

（二）专业带头人

具有高级职称，能够较好地把握国内外网络营销与直播电商行业、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。

（三）专任教师

热心教育事业，责任心强，善于沟通，为人师表，关爱学生。专任教师全部具有电子商务类、工商管理类、计算机类、设计学类等相关专业本科及以上学历、高校教师资格证书；部分教师拥有电商专业相关的中级及以上职业资格证书或技术职称；能够落实课程思政要求，挖掘专业课程中的思政教育元素和资源；能够运用信息技术开展混合式教学等教法改革；每位教师能够承担两门以上专业课程教学工作，并能承担本专业一种及以上技术领域的实习实训指导工作，同时具有一定的课程开发能力，并能遵循职业教育教学规律进行课程设计、教学组

织、教学实施和评价工作；熟悉电商行业的现状和发展趋势，与多家企业保持校企合作，熟悉行业现状，能及时将行业企业要求纳入课程。

（四）兼职教师

兼职教师主要从我校校企合作企业中聘任，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，能承担新媒体营销、文案创意与写作、网店美工、网店运营与管理、短视频营销、客户服务与管理与营销活动策划等专业课程教学、实习实训指导、毕业设计指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

1. 资质要求

具备中级及以上专业技术职务（如新媒体营销师）或高级工及以上职业技能等级，5年以上电商行业工作经验。

2. 数量标准

兼职教师与专任教师比例不低于 1:3（即至少 3 人）。

3. 教学任务

承担专业课程教学（如《营销渠道运维》《短视频与直播运营》）、实习实训指导、“1+X”直播电商证书培训、直播电商技能竞赛辅导等。

4. 管理机制

每学期开展 1 次兼职教师教学能力培训（如教育心理学、教学方法），建立“聘任—考核—续聘”动态管理体系。

九、教学条件

（一）教学设施

主要包括能够满足教师正常的课程教学、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

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. 校内实训室条件

建成了直播电商实训中心、美工摄影室、电子商务运营实训室、技能大赛备赛实训室等，设备齐全，软件平台丰富，能提供真实的实践环境和模拟的企业氛围，从而使学生直观、全方位地了解各种设备和应用环境，真正加深对原理、标准的认识。通过实践学习，真正提高学生的技能和实战能力。

3. 校外实训基地条件

具有稳定的校外实训基地，我院与阳泉市西西科技有限责任公司、山西鲲鹏传媒有限公司等进行校企合作，确保能够顺利开展网络营销策划、新媒体运营推广、客户开发与管理、短视频制作、直播电商等与专业对口的相关实习岗位；能涵盖当前批发业、零售业、互联网和相关服务、商务服务业等行业发展的主流业务（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。

（二）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需要的教材、图书及数字化资源等。

1. 教材选用基本要求

按照国家规定，经过规范程序选用教材，体现职业教育特色，优先选用国家规划教材和国家优秀教材，优先选用近三年出版的新教材；有完善的教材选用制度，经过规范程序择优选用教材；与行业企业合作开发特色鲜明的专业课校本教材。

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：有关网络营销、直播电商、新闻传媒、互联网、数据分析、供应链、零售、视觉设计技术、方法、思维以及实务操作类图书，经济、管理、营销和文化类文献等，以及两种以上与网络营销与直播电商、新媒体营销相关的学术期刊和有关平台、工具使用的操作类图书。

3. 数字教学资源配置基本要求

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，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

十、质量保障和毕业要求

为确保人才培养质量，建立由学院、行业企业、学生共同参与的多元质量保障体系，涵盖教学过程监控、教学评价、持续改进机制等方面。

（一）教学过程监控

1. 教学督导机制

成立校级和系部两级教学督导组，定期开展听课、评课、教案检查等工作，重点关注课堂教学质量、实践教学环节规范性及课程思政融入情况。

每学期末对教师教学进度、教学方法、学生学习效果进行综合评估，形成督导报告并反馈至教师本人及教研室。

2. 校企协同监控

邀请行业企业专家参与教学计划修订、课程标准制定及实践环节指导，定期召开校企合作研讨会，根据行业发展动态调整教学内容。

实习期间，企业导师与学院教师共同跟踪学生实习表现，通过实习日志、周汇报、企业评价表等方式监控实习质量。

3. 学生反馈机制

每学期通过问卷调查、座谈会等形式收集学生对教学内容、教学方法、实训条件等方面的意见和建议，及时反馈至相关部门并督促整改。

建立学生教学信息员制度，由各班级学生代表定期反馈课堂教学问题，形成快速响应机制。

（二）教学评价体系

1. 多元化考核评价

推行“过程性评价 + 终结性评价”相结合的考核模式，过程性评价涵盖课堂表现、作业、项目实训、小组协作等（占比60%），终结性评价以期末考试、作品展示、企业实战项目等为主（占比40%）。

针对“1+X”证书课程，引入职业技能等级证书考核标准，将证书考核内容与课程考试融合，强化“课证融通”实效。

2. 毕业生跟踪与社会评价

建立毕业生就业质量跟踪调查制度，通过问卷调查、访谈等方式收集毕业生就业岗位匹配度、职业发展情况及对专业培养的满意度。

定期收集合作企业对毕业生职业素养、专业技能、创新能力等方面的评价，作为人才培养方案修订的重要依据。

（三）持续改进机制

每三年开展一次人才培养方案全面修订工作，结合行业发展趋势、职业岗位需求变化及教学质量评价结果，调整课程体系、教学内容及实践环节。

每年针对新技术、新规范（如直播电商平台规则更新、新媒体营销工具迭代等），及时更新专业课程案例和实训项目。

（四）毕业要求

1. 学分要求

在规定的修业年限内，总学分修满142学分，其中公共基

础课学分不少于 28 学分，专业基础课学分不少于 19 学分，专业核心课学分不少于 21 学分，专业拓展课学分不少于 22 学分，实习实训课学分不少于 36 学分，限定选修课学分不少于 16 学分。专业课程中，每门课程考核合格方可获得相应学分，不合格课程需通过补考或重修获得学分。

学生取得与专业相关的 1+X 职业技能等级证书后，按“证书考核模块对应课程、依成绩定置换学分比例”规则，经“学生申请 - 教研室初审 - 系部复核 - 教务处终审”流程，可置换专业课程学分（公共基础课除外，累计不超过 4 学分，证书需在有效期内）。

2. 实习要求

完成不少于 6 个月的实习。

实习期间，需每周提交实习日志，详细记录实习内容、工作心得及遇到的问题与解决方法；每月提交实习月报，由实习单位指导教师和学校指导教师共同签字确认。

实习结束后，提交不少于 3000 字的实习报告，内容包括实习单位概况、实习岗位工作内容、实习成果、自我评估及改进方向等，并附实习单位出具的实习鉴定表（需加盖单位公章），鉴定结果需为合格及以上。

3. 毕业考试

毕业考试合格，毕业考试内容涵盖专业核心课程知识与技能，采用理论考试与实践操作相结合的方式进行，理论考试占比 40%，实践操作占比 60%。

理论考试主要考查学生对网络营销与直播电商专业核心课程基础理论、行业规范及前沿知识的掌握程度；实践操作通过现场实操、工具演示、成果提交（策划方案、数据报告等）相结合的方式评分，重点关注技能熟练度、方案可行性、数据应用深度及创新思维，确保学生具备对接企业实际岗位的实操能力。

十一、附录

（一）参考依据

1. 国务院关于印发《国家职业教育改革实施方案的通知》（国发〔2019〕4号）

2. 教育部印发的《网络营销与直播电商专业教学标准（高等职业教育专科）》（2025年修订）

（二）人才培养方案修订团队

序号	姓名	工作单位	职务/职称	分工
1	乔虹	阳泉职业技术学院	讲师	主持
2	陈程	阳泉职业技术学院	讲师	骨干
3	周凡	阳泉职业技术学院	讲师	骨干
4	孟宪莉	阳泉职业技术学院	副教授	参与
5	王军	阳泉市电子商务商会	副秘书长	参与