



眉山职业技术学院
Meishan vocational and technical college

三年制高等职业教育

人才培养方案

2022 级电子商务专业

2022 年 7 月

一、专业名称及代码

专业名称	电子商务	专业代码	530701
所属专业群名称	无		
群内专业及代码	无		

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。

三、修业年限

基本学业年限为3年，最长修业年限为5年。

四、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 或技术领域举例	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)	批发业(F51) 零售业(F52) 互联网和相 关服务(I64)	销售人员(4-01-02-01)； 电子商务师(4-01-02-02)； 客户服务管理员(4-07-02-03)	运营主管、营销 主管、客服主 管、视觉营销设 计师岗位(群)	网店运营推 广、电子商务 数据分析与 应用、直播电 商、农产品电 商运营

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业立足眉山，面向成渝经济圈，培养具有德、智、体、美、劳全面发展，具备一定的科技文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展能力，掌握扎实的科学文化基础和零售管理、供应链管理、市场与网络营销、电子商务数据分析与应用、互联网销售、客户服务管理、电子商务法律法规等知识，面向互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业的销售人员、电子商务师、客户服务管理员等职业群，能够从事网店运营、客户服务管理、视觉设计、互联网电商产品开发等工作的高素质技术技能人才。毕业3~5年后能胜

任电商运营主管、销售主管、客服主管、视觉营销设计师等岗位（群）的高素质技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求。

1. 素质

(1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有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) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。

(4) 勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。

(5) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和 1 -2 项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

(6) 具有一定的审美和人文素养，能够形成 1 -2 项艺术特长或爱好。

2. 知识

(1) 掌握必备的思想政理论、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、安全消防等知识。

(3) 掌握计算机应用、网络技术的基本理论，电子商务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) 掌握互联网资料查询、调研及撰写调研报告的方法。

(5) 掌握市场分析、消费者行为分析及营销策划的方法。

(6) 掌握商品拍摄、图形图像处理、网页编辑和处理及网络文案写作的方法。

(7) 掌握电子商务数据统计分析和报告撰写以及客户服务与管理的相关知识。

(8) 掌握主流电子商务平台的运营规则和推广方式，新媒体运营与管理的方法。

(9) 掌握网店运营规范与流程以及供应链与供应商管理的相关知识。

(10) 掌握网络营销概念、特征、常见方法及操作技巧，熟悉并掌握营销策划的基本工作流程。

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，以及团队合作精神，具有批判性思维及创新和创业的能力。

(3) 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。

(4)能够熟练应用办公软件，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的能力。

(5)具有互联网产品战略规划和开发方案的制订能力，具备根据市场和客户数据分析结果进行电商产品设计与开发的能力。

(6)能够运用拍摄设备对商品进行创意拍摄，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，具备网店美化与装修的能力。

(7)能够根据网站(店)推广目标，选择合理的推广方式，进行策划、实施和效果评估与优化。

(8)具有整合营销和销售方案制订与实施、营销活动的数据分析与评估，细化销售目标、构建销售漏斗的能力。

(9)能够根据运营目标采集电子商务平台数据，并依据店铺、产品和客户等各类数据，对其进行分析与预测。

(10)具有客服日常管理、客户投诉受理、客户风控管理及服务质量监控的能力。

(11)能够运用移动商务平台进行活动策划、营销推广、移动店铺的运营与管理。

六、课程设置

(一) 专业面向职业岗位与教学分析

职业岗位	典型工作任务	职业能力要求	开设课程
运营主管	任务一：负责网店的日常维护 任务二：制定网店促销方案 任务三：网店运营数据分析及优化	1. 熟悉主流电子商务平台的运营流程及基本规则，能够完成网店的日常运营及维护工作。 2. 能根据网店实际运营目的和需求，制定合理的促销方案，并根据反馈效果进行调整。 3. 具备一定的商务数据分析能力，能监控、分析运营数据，分析店铺运营存在的问题并给出合理的优化建议与策略。	《网店运营》 《网店推广》 《网络营销》 《直播实训》 《移动商务》 《电子商务数据分析与应用》 《电商文案策划》 《电子商务法律法规》 《电子商务基础》
营销主管	任务一：收集市场信息 任务二：撰写商品推广文案	1. 具备资料收集能力和市场分析能力，能够收集并分析各种信息，并根据企业的实际情况制定营销推广策略。	《市场营销》 《网络营销》 《网店运营》

	任务三：制定营销推广策略	2. 具备文案营销策划与写作能力，能够编写营销推广文案，能够制作营销推广视频或图片等。 3. 能根据企业的实际需求情况选择合适的网络营销方法，掌握微博、搜索引擎、APP 营销、短视频、直播等不同的营销方法与策略。	《电商文案策划》 《直播实训》 《商品信息采编》 《消费者行为分析》 《电子商务基础》
客服主管	任务一：编辑话术库 任务二：售前、售中、售后服务	1. 能够熟练操作计算机办公软件，打字速度快，沟通能力较强，善于分析消费者心理需求，推荐符合客户需求的商品。 2. 能够运用售前、售中、售后服务技巧进客户服务，完成接待顾客、推荐商品、售后处理、老顾客维护等操作。	《客户服务与管理》 《消费者行为分析》 《网店运营》 《直播实训》 《电子商务法律法规》
电商美工	任务一：网店装修 任务二：商品信息的采集工作	1. 具备较强的创新、设计和审美能力，能使用专业拍摄器材拍摄商品图片，并使用 Photoshop、Dreamweaver、等图形图像处理软件处理图片，以及商品短视频制作与编辑能力。 2. 熟悉网店的装修流程，能独立完成网店页面的规划、设计、制作和优化	《电商美工》 《商品信息采编》 《网页设计与制作》 《网店装修综合实训》 《coreldraw》 《电商文案策划》

(二) 本专业课程结构

		课程数 (门)		学时		学分	
		数量	占比	数量	占比	数量	占比
课程结构	文化素质课程	17	41%	908	36%	47	32%
	专业平台课程	7	17%	384	15%	24	16%
	专业核心课程	8	20%	480	19%	30	20%
	专业拓展课程	7	17%	344	14%	22	15%
	专业实习	2	5%	400	16%	25	17%
	小计	41	100%	2516	100%	148	100%
修	必修课	29	71%	1900	75%	109	74%

习 类 型	选修课	12	29%	616	25%	39	26%
	小计	41	100%	2516	100%	148	100%
课 程 类 型	A类课	6	14%	184	7%	5	3%
	B类课	31	76%	1876	75%	114	77%
	C类课	4	10%	456	18%	29	20%
	小计	41	100%	2516	100%	148	100%
理 实 结 构	理论课			1114	44%		
	实践课			1402	56%		
	小计			2516	100%		

（三）主要课程及内容要求

1. 文化与素质课程简介

（1）公共必修课

《军事理论与军事训练》：本课程主要学习关于中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备等军事基本理论知识；针对共同条令教育与训练、射击与战术训练、防卫技能与战时防护训练、战备基础与应用训练等军事技能开展相关训练，让学生了解掌握军事基础知识和基本军事技能，增强国防观念、国家安全意识和忧患危机意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质。

《思想道德与法治》：本课程是一门融思想性、政治性、科学性、理论性、实践性于一体的思想政治理论课，针对大学生成长过程中面临的思想道德和法治问题，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，帮助大学生筑牢理想信念之基，培育和践行社会主义核心价值观，传承中华传统美德，弘扬中国精神，尊重和维护宪法权威，提升思想道德素质和法治素养。

《毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论》：本课程以马克思主义中国化为主线，系统学习毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、习近平新时代中国特色社会主义思想的形成过程、主要内容、精神实质、历史地位和指导意义等内容，提升大学生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，引导学生深刻理解中国共产党为什么能、马克思主义为什么行、社会主义为什么好，坚定“四个自信”。

《习近平新时代中国特色社会主义思想概论》：本课程通过讲述马克思主义中国化最新理论成果——习近平新时代中国特色社会主义思想，全面解读党在新时代的基本理论、基本路线、基本方略，使青年学生理解中国特色社会主义进入新时代的科学

内涵和基本特征，切实增强全面贯彻党的基本理论、基本路线、基本方略的自觉性和主动性，进一步坚定建设富强民主文明和谐美丽的社会主义现代化强国的决心，引导学生坚定中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信，在实现中国梦的实践中放飞青春梦想。

《大学生心理健康教育》：本课程主要学习心理健康教育的基本概念、自我意识、压力管理和情绪调节、人际关系与社会适应、恋爱与性心理、学习心理以及职业生涯规划等内容，通过学习，使大学生能够正确认识自我与环境，树立心理健康意识，传授心理调适的方法，增强大学生的自我心理调节能力，有效消除心理困惑，提高受挫能力和适应能力。

《体育与健康》：本课程以落实立德树人为根本任务，贯彻“全民健身·促健康，弘扬文化·促传承”的精神，帮助学生了解运动健身原理与方法，掌握基础体能、球类、民族传统体育项目、操类和职业拓展等方面的运动技能，使学生能够正确运用运动技能进行锻炼，切实提高自身体质健康水平，达到“强体魄、练技能、修德行、促发展”的目的，促进、落实全民健身。

《形势与政策》：本课程以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，党的路线方针政策、基本国情、国内外形势及其热点难点问题为主要内容，针对大学生思想特点进行马克思主义形势观、政策观教育，帮助其准确理解当代中国马克思主义，深刻领会党和国家事业取得的历史性成就、面临的历史性机遇和挑战，引导大学生正确认识世界和中国发展大势，坚定“四个自信”。

《职业发展与就业创业指导》：本课程涵盖了大学生职业生涯规划、大学生就业指导 and 大学生创业指导三门课程的教学内容。通过课程的学习，使学生了解职业生涯规划的基本方法，了解国家就业创业政策，引导学生树立正确的择业观、创业观和就业观，切实提高学生就业竞争力，为大学生顺利就业、适应社会及树立创新创业意识提供必要的指导。

《劳动教育》：本课程通过对日常生活劳动、生产劳动和服务性劳动中知识、技能的学习，培养学生具备完成一定劳动任务所需要的设计、操作能力及团队合作能力；引导学生树立劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的思想观念；继承中华民族勤俭节约、敬业奉献的优良传统，弘扬开拓创新、砥砺奋进的时代精神；养成良好的劳动习惯和品质。

《信息技术》：本课程主要学习信息检索与信息安全等信息技术基础知识、办公软件的使用技术、图形图像和音视频数字媒体技术，培养学生获取信息、加工信息、传播信息和应用信息的能力，提升信息技术核心素养。

(2) 公共选修课

《大学语文》：本课程精选古今中外优秀文学名著学习篇目，主要学习文学鉴赏的基本原理、作品赏析的基本方法、常用文体的基础知识、写作方法与技巧，提高学

生的阅读、赏析、写作、沟通水平，提升其审美能力和鉴赏能力，培育其良好的人文素养。

《大学英语》：本课程主要学习语音、语法、词汇、语篇和语用知识，培养学生具备必要的英语听、说、读、写、译技能，有效完成日常生活和职场情境的沟通任务；获得多元文化知识，有效完成跨文化交际，用英语传播中华文化；辨别中英两种语言思维方式的异同，具有一定的逻辑、思辨和创新思维水平；掌握恰当的英语学习策略，能够运用英语进行终身学习。

《东坡文化》：本课程是为更好地传承和弘扬东坡文化，让学生详细了解“三苏”生平、主要文学成就、政德政绩和家教家风，以及三苏祠历史沿革、东坡文化研究传承等情况。

（3）公共任选课

公共选修课包括马克思主义理论类课程、党史国史、创新创业教育与实践、健康教育、美育课程、职业素养、艺术导论、音乐鉴赏、美术鉴赏、影视鉴赏、戏剧鉴赏、舞蹈鉴赏、书法鉴赏、戏曲鉴赏等课程。

2. 主要专业（技能）课简介

（1）专业平台课程

《电子商务基础》：该课程主要研究和介绍电子商务的基本概念、模式、基本原理、关键技术及其应用，通过学习使学生能够正确运用电子商务理论知识进行网上购物、网上支付、网上贸易、网上服务等活动，为今后学习各门专业课程打下良好的基础。

《市场营销》：该课程培养电子商务专业学生营销职业意识和训练营销素质的重要课程，本课程的任务是使学生能够认识营销，进行市场机会的分析、营销战略的选择、营销策略的设计等工作。通过实施以任务驱动的项目教学，培养学生团队协作精神，自主学习能力及良好的沟通表达能力，切实提高学生的职业技能和综合职业能力。

《经济学基础》：通过本课程学习，让学生深入了解市场经济运行的基本规律，熟悉和把握市场运行的基本特征，生产者和消费者均衡的基本原理，深入理解国民经济均衡的基本规则，以及政府运用财政、货币政策调控经济的条件、方式和效果，以提高学生的理论思维、以及分析问题和解决问题的能力，为今后专业课的学习奠定坚实的经济学基础。

《管理学基础》：通过该课程学习，旨在让学生树立现代管理的思想，全面地了解现代管理的基本理论和方法，结合职业教育的特点及管理活动过程，本着精练理论、突出应用、培养技能的原则，主要从预测与决策、计划与目标、组织与设计、领导职能、控制职能和企业管理与改革各方面，介绍和阐述管理活动过程中的理论及各类操作和技术。

《消费者行为分析》：通过本课程的学习，使学生掌握消费者的心理过程及其个

性特征、影响消费者购买行为的因素等方面的内容，培养学生利用消费者行为分析知识分析和解决现实企业营销活动的思维方式及方法，提高学生分析问题解决问题的能力，同时为学生日后走上工作岗位，更好的从事营销相关工作打下知识基础。

《电子商务法律法规》：该课程培养学生分析问题与解决问题的能力、职业道德素养及可持续发展能力，为电子商务专业学生的顺利就业打下基础。包括电子商务法概述、电子商务主体认定的法律制度、数据电文电子签名与认证法律制度、电子合同法律制度、知识产权保护法律制度、消费者权益与隐私权保护法律制度、电子商务安全保障与争议解决法律制度。

《财税基础》：通过本课程的学习，使学生了解财务的相关工作，掌握基本的财务指标的意义，熟悉财务指标的产生过程，同时是对学生进行基本财务核算能力、查找提取数据能力以及团结合作精神培养的课程。

(2) 专业核心课程

《网店运营》：该课程基于网店运营的工作过程，主要围绕网店定位、店铺开设、店铺装修、店铺管理、店铺推广等展开学习内容。主要包括网上开店的前期策划与店铺定位方法，掌握网店开通流程和商品发布方法，掌握商品与店铺推广的主要方法，掌握网店客服的主要技巧，掌握店铺诊断与优化等方法。

《网络营销》：该课程主要学习网络营销的概念、特征与基本职能以及网络营销的步骤，了解搜索引擎的营销原理，懂得网站优化对搜索引擎营销的重要性，掌握邮件营销、视频营销、QQ营销、论坛营销、微博营销、微信营销、事件营销等各种网络营销方法和技巧。能够完成网络营销策划方案，有针对性的对营销内容与方法进行陈述等。

《电商美工》：该课程主要介绍电商美工岗位的典型工作任务和操作方法，要求学生掌握 Photoshop 基本操作和技巧，掌握电商平台图片的常见处理方法，掌握商品图片修复、色彩矫正、抠图的方法和技巧；掌握网店店招、海报、主图、商品详情页制作的方法和技巧等内容。

《网页设计与制作》：该课程主要学习 DreamweaverCS5 的基本知识及操作技能，掌握 HTML 基础知识及通过代码修饰网页的方法，掌握建立与管理站点的方法，掌握制作主要内容为文本的网页的方法，掌握在网页中插入与编辑图像的方法，掌握在网页中插入多媒体元素的方法，掌握表格处理与网页布局的方法，掌握创建超级链接的方法，掌握使用 CSS 样式表修饰网页的方法，掌握使用框架制作网站的方法，掌握创建和使用库和模板的方法。

《客户服务与管理》：该课程主要学习客户服务的基本概念和电商客户服务基本概念，掌握电商客户服务的基本素质、基本技能和技巧要求，了解如何完善客户服务管理体系；了解如何建立服务监督考核激励体系。主要内容包括客户投诉、订单业务受理（新增、补单、调换货、撤单等）、通过各种沟通渠道获取参与与客户调查、与

客户直接联系的一线业务受理人员。具体的教学内容体系包括：网络客服工作岗位介绍、网络客户服务平台操作应用、订单处理、售后服务、维护客户关系等。

《电子商务数据分析与应用》：本课程主要以电子商务数据分析与应用的理论知识为基础，结合 Excel 统计、计算、管理以及分析数据的强大功能，从数据收集、数据计算、数据管理、电子商务数据分析与应用和数据呈现五个部分展示如何应用 Excel 进行数据管理和分析。帮助学生建立数据管理、电子商务数据分析与应用的思维，掌握从数据收集到电子商务数据分析与应用再到数据呈现，呈现完整的数据加工整理流程，培养学生利用 excel 进行数据处理并进行商务分析的职业技能。

《商品信息采编》：该课程使学生掌握初、中级摄影者的技术水准，拥有静物与人物的拍摄技巧和短视频拍摄及制作技巧，以及后期数码图片处理等技能的职业技能，具备从事网站美工设计师，商业广告摄影从业人员等相关职业能力。

《移动商务》：本课程以培养移动营销型人才为目标，以移动电子商务下的营销技能为主线，以最新的营销案例为切入，以情境任务贯穿始终，让学生学习和掌握移动电子商务营销、微博营销、微信营销和无线淘宝营销、APP 营销、二维码营销等相关知识和技能，锻炼学生实践动手、分析问题、解决问题以及自主创新的能力。

（3）专业拓展课程

《网店推广》：该课程以搜索引擎推广、信息流推广等工作领域对应的知识、技能、素养要求为主线，融合、提炼、归纳了淘宝直通车推广、速卖通推广、百度推广、今日头条推广等当前热点平台的核心推广技能，介绍了网店推广的核心知识体系，该课程对学生职业能力的培养和职业素养养成起着主要支撑作用。

《电商文案策划》：通过该课程的学习，主要让学生掌握电商文案写作准备、电商文案写作的整体构思、电商文案标题的策划与写作、网店商品卖点提炼、网店商品详情页文案策划与写作、新媒体平台推广文案的策划与写作等。

《CorelDRAW》：通过学习该课程，主要让学生掌握 CorelDRAW 软件的基本操作和功能；掌握矢量图形的创建、编辑和处理方法；掌握如何使用 CorelDRAW 进行宣传品、海报、名片等平面设计；掌握如何用 CorelDRAW 设计品牌标志和品牌形象；掌握如何使用 CorelDRAW 进行印刷品的设计。

《电子商务物流》：通过该课程的学习，旨在让学生掌握以物流基本功能为主体的知识框架，了解物流职业核心能力、专业能力与就业岗位的关系，以物流活动为主线，系统学习物流的基本概念、运输、仓储、配送、装卸、搬运、流通加工、包装、信息、物流相关法规等相关知识。

七、课程学时及学分分配表

课程类别		总学时	理论学时	实践学时	实践学时占比	课程总学时占比	学分数	课程总学分占比
必修课程	公共必修课	636	292	344	24%	25%	30	20%
	专业必修课	1264	492	772	55%	50%	79	53%
选修课程	公共选修课	272	186	86	6%	11%	17	12%
	专业选修课	344	144	200	15%	14%	22	15%
总计		2516	1114	1402	100%	100%	148	100%

注：表中公共选修课、专业选修课均以最低学时、学分计算。

八、教学进程总体安排

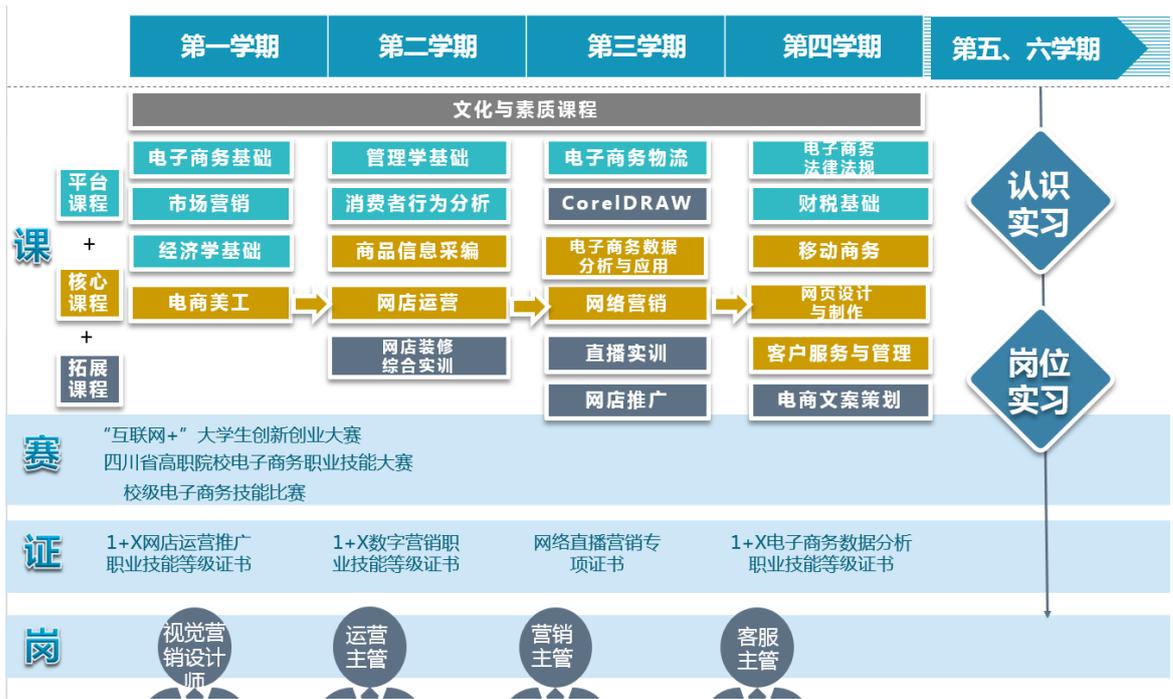
(一) 教学总体安排

	学期	周学时	教学周历																			
			1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
1	1	26	★ △	★ △	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	▲	▲
	2	26	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	●	=	=	=	=	=	※	=	▲
2	3	26	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	●	=	=	=	=	=	=	=	▲
	4	26	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	=	▲
3	5	16	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆
	6	16	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	☆	□	□	□	□

入学教育△ 军训★ 理实一体教学= 专项集中实训教学● 考试▲
认识实习※ 岗位实习☆ 技能鉴定○ 毕业论文(实习报告、毕业设计)□

(二) 课程地图

本专业课程设置秉持“以岗定课，以课育人，以赛导课，以证验课”四位一体，综合育人的原则，努力实现以学生为中心，从岗课赛证的组合、联合、结合到融合、一体、互促、可循环，实现“典型岗”“实操课”“真实赛”“通行证”的“岗课赛证”闭环循环，推动职业教育高质量发展。课程地图如下所示：



(三) 教学进程安排表

课程类别	课程性质	序号	课程代码	课程名称	学分	学时分配			各学期周学时数×理论教学周数						考核形式	开课方式	开课部门	备注
						学时	理论	实践	1	2	3	4	5	6				
									17W	20W	20W	20W	20W	18W				
文化与素质课程	必修	1	80001001	军事训练及军事理论	4.0	148	36	112	36+112						◎	<input checked="" type="checkbox"/>	人武部	
		2	80001002	思想道德与法治	3.0	48	36	12	2*12	2*12					※	√	马克思主义学院	
		3	80001003	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2.0	32	24	8				2*16			※	√	马克思主义学院	
		4	80001004	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3.0	48	36	12	2*16	1*16					※	√	马克思主义学院	
		5	80001007	形势与政策	1.0	32	32	0	8	8	8	8			◎	√	马克思主义学院	
		6	80001005	体育与健康①-②	4.0	128	8	120	2*16	2*16	2*16	2*16			※	√	文化艺术系	
		7	80001010	信息技术	5.0	80	40	40	2*16	2*16	16				※	<input checked="" type="checkbox"/>	文化艺术系	
		8	80001006	大学生心理健康教育	2.0	32	24	8	2*16						◎	<input checked="" type="checkbox"/>	师范教育系	
		9	80001008	职业发展与就业创业指导	2.0	32	20	12	2*8			2*8			◎	√	学工部	
		10	80001009	劳动教育	1.0	16	4	12	16					◎	√	各系部		
		11	80001011	大学生安全教育	1	8	8	0	每学期2个学时					◎	√	学工部		
		12	80001012	艺术教育	2.0	32	24	8			2*16				◎	√	文化艺术系 师范教育系	安排在第3或第4学期
	13	80002001	中国改革开放发展史	1.0	16	16	0	2*8						◎	<input type="checkbox"/>	马克思主义学院	二选一	
80002002	中国共产党党史	1.0	16	16	0	2*8						◎	<input type="checkbox"/>	马克思主义学院				

		14	80002003	东坡文化	2.0	32	24	8	2*16					◎	√	马克思主义学院	二选一	
			80002004	中国优秀传统文化	2.0	32	24	8	2*16					◎	√	马克思主义学院		
		15	80002005	大学语文	4.0	64	50	14	4*16					※	√	文化艺术系	二选一	
			80002006	高等数学	4.0	64	64		4*16					※	√	文化艺术系		
	限选	16	80002007	大学英语	8.0	128	80	48	2*16	2*16	2*16	2*16			※	<input checked="" type="checkbox"/>		二选一， 第一年线下， 第二年线上
			80002008	专业英语	8.0	128	80	48	2*16	2*16	2*16	2*16			※	<input checked="" type="checkbox"/>		
	任选	17	其它通识素质 教育课程	中华优秀传统文化类	2.0	32			自选						◎		文化艺术系	
				宪法法律类		32									◎		马克思主义学 院	
				创新创业类		32									◎		学工部	
				信息技术类		32									◎		文化艺术系	
				职业素养类		32									◎		学工部	
				其它类		32									◎		商贸旅游系	
	小计					47	908	478	430									
	平台课程	必修	18	50924001	电子商务基础	4	64	32	32	4*16						※	√	商贸旅游系
19			50924016	市场营销	4	64	50	14	4*16						※	√	商贸旅游系	
20			50924002	经济学基础	4	64	64	0	4*16						※	√	商贸旅游系	
21			50924004	管理学基础	2	32	32	0		2*16					※	√	商贸旅游系	
22			50924017	消费者行为分析	4	64	44	20		4*16					※	√	商贸旅游系	

		23	50924018	电子商务法律法规	2	32	32	0			2*16			※	√	商贸旅游系	
		24	50924019	财税基础	4	64	40	24			4*16			※	√	商贸旅游系	
		小计			24	384	294	90									
核心课程	必修	25	50925002	网店运营	4	64	32	32		4*16				※	√	商贸旅游系	
		26	50925003	网络营销	4	64	34	30			4*16			※	√	商贸旅游系	
		27	50925006	电商美工	4	64	20	44	4*16					◎	√	商贸旅游系	
		28	50925007	网页设计与制作	4	64	24	40				4*16		◎	√	商贸旅游系	
		29	50925008	客户服务与管理	2	32	16	16				2*16		※	√	商贸旅游系	
		30	50925009	商品信息采编	4	64	20	44		4*16				◎	√	商贸旅游系	
		31	50925010	电子商务数据分析与应用	4	64	32	32			4*16			※	√	商贸旅游系	
		32	50925011	移动商务	4	64	20	44				4*16		※	√	商贸旅游系	
		小计			30	480	198	282									
拓展课程	限选	33	50924010	网店推广	4	64	32	32			4*16			※	√	商贸旅游系	
		34	50928003	网店装修综合实训	2	26		26		26 (集中一周)				◎	√	商贸旅游系	
		35	50928004	直播实训	2	30		30			30 (集中一周)			◎	√	商贸旅游系	
		36	50924014	电商文案策划	4	64	32	32				4*16		◎	√	商贸旅游系	
		37	50924020	CorelDRAW	4	64	20	44			4*16			◎	√	商贸旅游系	
		38	50924023	电子商务物流	4	64	44	20				4*16		※	√	商贸旅游系	

	任选	39	50924021	商务礼仪	2	32	16	16				2*16			※	√	商贸旅游系	三选一	
			50924022	互联网金融	2	32	16	16				2*16			※	√	商贸旅游系		
			50926002	商品学	2	32	16	16				2*16			※	√	商贸旅游系		
小计					22	344	144	200											
专业实习	必修	40	50928001	认识实习	1	16		16							◎	√	商贸旅游系		
		41	50928002	岗位实习	24	384		384					384		◎	√	商贸旅游系		
小计					25	400		400											
其他	限选+任 选		无需编码	第二课堂学分	3.0~5.0				限选+任选									不计入总学时	
总计					148	2516	1114	1402											

注：表中※为考试课，◎为考查课，√为线下教学，∩为线上教学，p为线上线下混和教学。

九、实施保障

（一）师资队伍

1. 队伍结构

本专业目前有专业教师 11 人，其中高级职称 3 人，讲师 4 人，助教 2 人，目前本专业师生配比为 1:17，双师素质教师占比为 64%，完全能保证课程实施。

2. 专业教师

本专业教师结构合理，具有硕士学位的教师达到 64%，长期从事一线教学工作，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。每年都会安排教师到校企合作企业如眉山优品京创科技有限公司、吉香居食品有限公司等进行为期一个月的岗位实践，专业老师每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

专业带头人杨家蓉治学严谨，师德良好，具有硕士以上学位和双师素质，并从事本专业教学 8 年；能够较好地把握国内外电商行业的前沿发展动态，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，能准确把握人才培养目标，主持本专业人才培养方案的制订；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

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。

（二）教学设施

1. 校内实验实训条件

根据国家专业教学标准及实训条件建设标准，本专业的实训条件满足本专业的实训要求。具体如下：

本专业实践教学条件一览表

序号	实训室名称	主要功能	工位数
1	直播实训室	1. 直播选品 2. 直播脚本撰写 3. 直播互动技巧 4. 直播实施	50

		5. 直播数据复盘	
2	电商运营实训室	1. 网店开设与运营实训 2. 商品图片处理与网店装修实训 3. 网店客服服务与管理实训 4. 电子商务数据分析与应用实训 5. 网页编辑与设计实训	50
3	网络营销实训室	1. 新媒体运营与管理实训 2. 网络活动策划、软文营销实训 3. 短视频与直播营销、社群营销实训 4. 网络推广、专创融合网络营销实训 5. 市场调查与分析、消费者行为分析及营销策划	50

2. 校外实习实训基地

本专业与京东（东坡）数字经济产业园、吉香居食品股份有限公司、四川省味聚特食品有限公司、四川德恩精工科技有限公司、四川新余盛投资集团有限责任公司、四川永辉超市有限公司眉山分公司、成都市浦江电商产业园等企业建立长期深度合作，具有稳定的校外实训基地，能够开展网络营销策划、新媒体编辑、网络渠道推广、客户服务、互联网产品销售等实习活动，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，能够满足学生实习实训要求。

（三）教学资源

1. 教材选用基本要求

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校应建立专业教师、行业专家和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。

本专业教材选用按照《眉山职业技术学院建材建设与管理实施细则》相关规定执行，由专业教材委员会进行选择，一般选用近3年出版的国家职业教育规划教材。

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。

3. 数字资源配备基本要求

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，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

（四）教学方法

本专业公共基础课教学要符合教育部有关教育教学基本要求，通过教学方法、教学组织形式的改革，教学手段、教学模式的创新，调动学生学习积极性，为学生综合素质的提高、职业能力的形成和可持续发展奠定基础。注重在潜移默化中坚定学生理想信念、厚植爱国主义情怀、加强品德修养、增长知识见识、培养奋斗精神，提升学生综合素质。

专业课坚持校企合作、工学结合的人才培养模式，利用校内外实训基地，按照批发、零售、互联网行业企业相应职业岗位（群）的核心能力要求，强化理论实践一体化，突出“做中学、做中教”的职业教育教学特色，突出发挥实践教学专项平台在实践教学体系中的作用，将创新创业融入专业课程教学中，以学科竞赛为抓手，提高学生的实践能力，提倡项目教学、案例教学、任务教学、角色扮演、情境教学等方法，运用启发式、探究式、讨论式、参与式教学形式，配合虚拟的电子商务模拟系统教学平台、网络电子商务平台的实战运用等手段，将学生的自主学习、合作学习和教师引导教学有机结合，优化教学过程，提升学习效率。科学合理拓展专业课程的广度、深度和温度，从课程所涉专业、行业、国家、国际、文化、历史等角度，增加课程的知识性、人文性，提升引领性、时代性和开放性。要注重学思结合、知行统一，增强学生勇于探索的创新精神、善于解决问题的实践能力。要注重让学生“敢闯会创”，在亲身参与中增强创新精神、创造意识和创业能力。

（五）教学评价

根据本专业培养目标和以人为本的发展理念，建立科学的评价标准。学习评价体现评价主体、评价方式、评价过程的多元化，注意吸收家长、行业和企业参与。注重校内评价与校外评价相结合，职业技能鉴定与学业考核相结合，教师评价、学生互评与自我评价相结合，过程性评价与结果性评价结合。学习评价采用学习过程评价、作业完成情况评价、实际操作评价、期末综合考核评价等多种方式。根据不同课程性质和教学要求，可以通过观察、口试、笔试、实操、项目作业、职业技能大赛、职业资格鉴定等方法，考核学生的专业知识、专业技能和操作规范等方面的学习水平。

学习评价不仅关注学生对知识的理解和技能的掌握，更要关注在实践中运用知识与解决实际问题的能力水平，重视职业道德、政策法规、规范操作等职业素质的形成。

A类：平时成绩 40%，期末成绩 60%。

B类：平时成绩 20%，技能训练 20%，期末成绩 60%。

C类：平时成绩 20%，技能训练 30%，技能考核 50%。

（六）质量保障

1. 完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，建立健全巡课、听课、评

教、评学等制度，建立与行业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。

2. 完善专业教学工作诊断与改进制度，健全专业教学质量监控和评价机制，及时开展专业调研、人才培养方案更新和教学资源建设工作，加强课堂教学、实习实训、毕业设计等方面质量标准建设，提升教学质量。

3. 完善学业水平测试、综合素质评价和毕业生质量跟踪反馈机制及社会评价机制，对生源情况、在校生产业水平、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. 建立学生评教制度，确保教师的教学质量反馈。

5. 建立证书制度，鼓励学生考取全国计算机等级考试一级证书或其它同等级证书；全国高等学校英语应用能力证书或其它同等级证书；鼓励学生考取 1+X 网店运营推广职业技能等级证书、1+X 电子商务数据分析与应用、直播电商等职业技能等级证书。

十、毕业要求

1. 学业考核要求

完成本专业所有必修课程，学生需完成人才培养方案规定的全部教学环节，修满 152 学分；完成规定的岗位实习并达到其岗位技能基本要求，实习成绩合格；达到本专业人才培养目标、培养规格及职业能力要求，方能准许毕业。

2. 德育要求

思想品德好，吃苦耐劳、爱岗敬业，具有良好的团队精神和职业道德，在校期间的德育量化考核合格。

十一、编制依据

本方案依据《国家职业教育改革实施方案》、《关于实施中国特色高水平高职学校和专业建设计划的意见》，《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》、《高等职业学校电子商务专业教学标准》、《高等职业学校电子商务专业实训教学条件建设标准》等文件、学校《关于制订 2022 年版人才培养方案的指导意见》以及本专业的《人才培养调研报告》编制。

附件：1. 眉山职业技术学院电子商务专业人才培养调研报告；

2. 眉山职业技术学院电子商务专业课程对毕业要求的支撑分析；

3. 眉山职业技术学院电子商务专业人才培养方案专家论证意见；

4. 眉山职业技术学院电子商务专业人才培养方案审批表。

眉山职业技术学院电子商务专业人才培养调研报告

一、调研概况

（一）调研时间

2022 年 3 月-2022 年 7 月

（二）调研目的

通过对电子商务行业发展趋势和人才需求进行调研，预测行业的发展前景；通过对典型电商类企业的岗位需求和岗位核心能力、毕业生发展需求、相关院校本专业人才培养情况进行调研，结合我校实际情况，科学编制电子商务专业人才培养方案，提升人才培养的针对性和可操作性。

（三）调研对象

1. 企业及单位：京东集团西南分公司、天府新区（彭山）电商大数据信息中心、青神电商园区、青神县商务局、吉香居食品股份有限公司、四川快邦企业管理咨询有限公司、四川力渡力合机电设备工程有限公司、四川省味聚特食品有限公司、四川永辉超市有限公司眉山分公司、眉山市余盛汽车贸易有限公司、四川省眉山宏远商贸有限公司、京东（东坡）数字经济产业园

2. 毕业生：杨南希、李丹、李慧、罗浩、曾慧芝、杨程宇

（四）调研人员

电子商务专业教研室全体成员

（五）调研内容

1. 企业的基本情况
2. 企业所处行业的发展趋势、用人需求趋势
3. 企业岗位的用人需求
4. 企业岗位的用人规格

（六）调研方法

1. 实地考察
2. 面对面交流
3. 问卷调查

4. 电话访谈

5. 网络咨询

二、区域电子商务行业对人才需求的数量和要求

（一）区域电子商务行业发展概况

1. 全国电子商务行业发展概况

国家统计局数据显示，2020年中国电子商务交易额达到37.21万亿元，同比增长6.9%；2021年中国电子商务交易额约达到42.3万亿元，同比增长13.7%，继续引领全球电子商务市场。其中，中国移动商务市场交易额呈现增长趋势，2021年中国移动电子商务交易额约达到27.5万亿元，网上零售额130884亿元，实物商品网上零售额108042亿元，增长12.0%，占社会消费品零售总额的比重为24.5%。在实物商品网上零售额中，吃类、穿类和用类商品分别增长17.8%、8.3%和12.5%。移动端作为商家直播和消费者观看的重要渠道，直播电商市场的高速发展带动了移动商务市场交易规模的扩大。在直播赋能下，中小企业基于互联网应用的电子商务业务已进入爆发式增长的轨道，企业和市场对高素质技能型电子商务人才的需求日益紧迫。。

2. 四川省电子商务行业发展概况

2021年，四川省网络交易额达40691.4亿元，电商发展形势总体向好，交易规模稳步增长，产业结构持续优化，交易额达到了历史最高，首次突破4万亿元大关，增速高于全国2.1个百分点，交易规模位列全国第6位，占全国比重进一步上升。其中，网络零售额突破7000亿元，增速高于全国4.5个百分点，两年平均增长15.4%，预计占社会消费品零售总额的比重为29.9%，较2020年同期增长1.6个百分点；规模首次跃居至全国第7。同时，四川网商数量达到169.2万家，同比增长6.7%，应用型网商数占比94.9%。实物型网络零售额、服务型网络零售额分别为4144.5亿元、2922.5亿元，分别增长17.9%和23.5%，分别占比58.6%、41.4%，服务型网络零售额占提升1.1个百分点。其中，食品、3C数码、服装鞋包分别实现1119.2亿元、720.5亿元、520.4亿元，在实物型网络零售额分别占比27%、17.4%、12.6%，占比较2021年分别提升0.9、0.6、0.5个百分点，合计占57%；在线旅游、在线餐饮、生活服务分别为994.1亿元、921亿元、352.5亿元，在服务型网络零售额分别占比34%、31.5%、12.1%，合计占77.6%，在线旅游占比提升最快，提升达4.6个百分点。成都平原经济区网络零售额达5948.9亿元，占比88.9%，川南经济区、川东北经济区分别实现网络零售额339.2亿元、223.6亿元，分别占比5.1%、3.3%。攀西经济区、川东北经济区网络零售额增速领跑五区，分别同比增长31.2%、30.4%。

3. 区域电子商务行业发展概况

眉山市位于成都西南部，与成都接壤。2021年，眉山市加快发展电商物流，开展数字商务行动，打造特色电商产业带和特色产业电商直播基地，培育本土电商品牌，

推动传统电商转型升级、做优做强。2021年1-12月，全市实现网络交易额310.37亿元，同比增长18.85%，网络零售额133.66亿元，同比增长26.26%；其中，实物型网络零售额99.05亿元，服务型网络零售额34.61亿元，眉山农村网络零售额76.05亿元，同比增长22.78%，农产品网络零售额21.89亿元，同比增长13.34%。

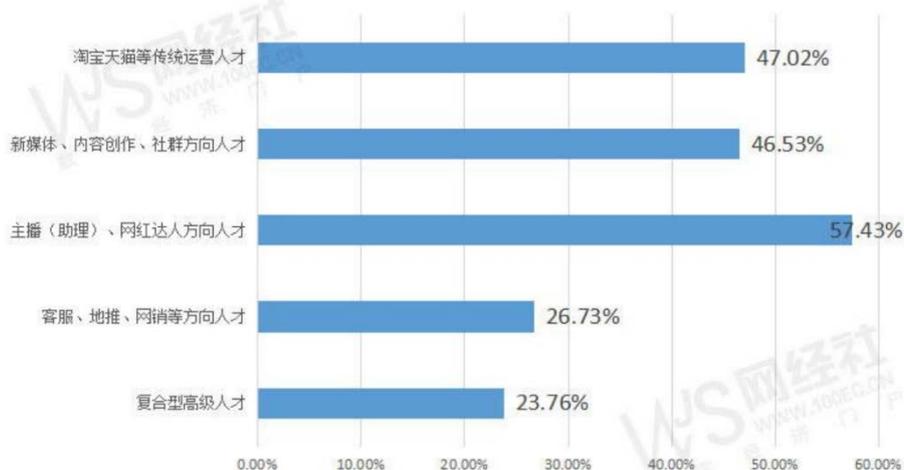
分地域看，网络零售方面，1-12月，东坡区、仁寿县和青神县分别实现网络零售额43.01亿元、34.33亿元和22.09亿元，占比分别为32.18%、25.68%和16.53%，位列前三；实物型网络零售方面，1-12月，东坡区、仁寿县和青神县分别实现实物型网络零售额30.30亿元、21.52亿元和21.00亿元，占比分别为30.59%、21.73%和21.20%，位列前三；服务型网络零售方面，1-12月，仁寿县、东坡区和彭山区分别实现服务型网络零售额12.81亿元、12.71亿元和3.18亿元，占比分别为37.00%、36.74%和9.19%，位列前三。

分行业看，实物型行业中，1-12月，实物型网络零售中，食品保健、家居用品和家装家居实物型行业前三，分别实现实物型网络零售额45.05亿元、30.82亿元和5.61亿元，占比分别为45.49%、31.12%和5.66%；服务型行业中，1-12月，在线餐饮、生活服务和在线旅游居服务型行业前三，分别实现服务型网络零售额11.41亿元、10.33亿元和9.42亿元，占比分别为32.97%、29.85%和27.21%。

（二）电子商务行业对人才的数量需求

随着电子商务行业规模持续扩大，电子商务行业企业数量逐渐增加，2021年中国现存电子商务企业数量105.51万家，较2020年增长34.66万家。智库网经社电子商务研究中心发布的《2021年度中国电子商务人才状况调查报告》，报告显示，超六成电商企业存人才缺口。电商相关企业在未来一年预计招聘需求上，根据企业实际发展情况招聘的占29.70%，员工规模会有大增长，有大规模招聘计划的占20.79%，会有招聘需求，员工规模小幅度增长的占44.55%。被调查企业中，人员比较稳定能满足企业运营要求的占28.71%；处于招聘常态化，每个月都有招聘需求的占43.56%；处于业务规模扩大，人才需求强烈，招聘工作压力大的占17.82%。47.02%的企业急需淘宝天猫等传统运营人才；46.53%的企业急需新媒体、内容创作、社群方向人才；57.43%的企业急需主播（助理）、网红、达人方向人才，且主播（助理）、网红、达人方向人才需求增长迅速，已经连续三年上升，和2020年相比，该比例又上升了10.49%；26.73%的企业急需客服、地推、网销等方向人才23.76%的企业急需复合型高级人才。

2021年电商卖家急需人才



图表编制：网经社 赢动教育

WWW.100EC.CN

在电商人才来源渠道上，依托传统招聘网站招聘的占 90.10%；依托第三方专业人力资源服务商的占 33.66%；通过 58 同城等分类信息广告平台的占 32.67%；通过企业内部培养提拔的占 30.69%；高校建立合作，接收电商专业毕业生的企业占 21.78%。传统招聘网站、专业第三方人力资源服务商、58 同城等分类信息平台是电商企业人才来源的三大渠道。

（三）电子商务行业对人才的质量需求

在电商人才应具备的素质上，被调查企业中，刚毕业大学生或实习生如果想快速成才，需具备的 15 项素质，其中最重要的 5 项素质：工作执行能力占比 52.48%；持续学习能力占比 66.34%；责任心和敬业度占 47.52%；困难与挫折承受力占 36.63%；专业知识和技能和解决问题能力都占 32.67%。其中，学习能力、执行能力和责任心敬业度排前三名。

连续 4 年，这 5 项素质都被认为是初入职场需要具备的最重要的素质。特别是执行能力和学习能力，更是一直排在前两名。商业的本质是价值交换，通过高效的学习和行动拿到结果，创造价值是职场最重要的基本功。

三、企业岗位人才需求情况

（一）电子商务类型企业的岗位设置与典型工作任务

1. 电子商务类型企业岗位设置与人才需求数量

(1) 电子商务类型企业岗位设置

根据大量的市场调研及电子商务数据分析与应用，可以将电子商务类企业工作岗位划分为三大类：第一类是电子商务技术类岗位，代表岗位是网站策划/编辑、电子商务网站设计、电商美工，主要从事电商平台商品信息编辑、网店（网站）图片处理、网店（网站）装修、企业网站规划设计等工作；第二类是商务类岗位，代表岗位是网络营销、电商运营、网络推广、电商直播、客户服务与管理等，主要为企业开拓网上业务、网络销售、网络品牌管理、客户服务等工作；第三类是综合管理岗位，代表岗位是电子商务项目经理、电子商务部门经理等，主要从事企业电子商务整体规划、建设、运营和管理等工作。

(2) 电子商务类型企业人才需求数量

2021 届高校毕业生就业形势依然复杂严峻。据教育部数据，2021 届全国普通高校毕业生总规模 909 万，同比增加 35 万。而在电子商务领域，电商企业人才缺口依然巨大，企业招聘需求强烈。

在此背景下，社会智库网经社电子商务研究中心与国内专业数字产业产教融合协同育人机构——赢动教育共同发布了《2020 年度中国电子商务人才状况调查报告》。报告显示，电商人才需求大，八成电商企业存在人才缺口，有不同规模的招聘计划。其中有大规模招聘计划的企业占 39.8%，相比上一年同期增加了 11.8%。会有招聘需求，有小规模招聘计划的企业占 40.82%，相比上一年同期下降了 11.82%。此消彼长，虽然有招聘需求的企业比例没有发生大的变化，但是招聘的需求人数却有显著增长。

在此次调查的企业中，51.02%的企业急需淘宝天猫等传统运营人才；47.96%的企业急需新媒体、内容创作、社群方向人才；46.94%的企业急需主播（助理）、网红达人方向人才；39.8%的企业急需客服、地推、网络销售等方向人才；22.45%的企业急需专业电子商务数据分析与应用人才。

近两年来，主播（助理）、网红、达人方向人才需求增长迅速，和 2019 年相比较，该比例上升了 11.94%。通过调研还发现，复合型人才需求比例有上升趋势，这应该和电商行业发展迅速，需要多学科知识和技能结构有关。

2. 主要岗位与典型工作任务

通过此次调研，发现电子商务专业的主要就业岗位包括：客户服务、电商美工、网店运营专员、网店推广专员、新媒体编辑专员、新媒体运营专员、电商直播主播与助播，各个岗位对应的典型工作任务如下表。

表 2 主要岗位与典型工作任务

电子商务主要岗位	典型工作任务
----------	--------

客户服务	接待顾客，对店铺产品和活动进行推广；解答客户疑问；促进成交，提升客单价；询单数据系统；解决常规售后问题；售后订单管理与售后数据统计；提高店铺好评率，减少售后投诉；电话沟通解决纠纷订单。
电商美工	网店的整体装修；网店商品图片及详情页面的制作；网店推广图制作，网店原图的精修与美化；企业网站的界面设计，图片处理。
网店运营专员	发布店铺商品；基本营销推广设置；打造商品基础销量与评价；店铺日常维护；制定商品运营推广方案；控制与维护商品推广过程；活动策划与实施控制。
网店推广专员	使用营销推广工具推广店铺和商品；维护店铺推广账户，降低引流成本；活动报名及平台人员对接，商品搜索优化；推广数据统计与分析。
新媒体编辑	素材收集；软文撰写；短视频脚本撰写；短视频剪辑与后期处理等。
新媒体运营	粉丝维护；活动策划与实施控制；新媒体电子商务数据分析与应用等。
电商直播主播与助播	直播脚本设计；直播活动策划；观众互动；直播后台管理；产品展示介绍与推荐；观众疑问解答等。

（二）典型岗位的人才需求数量和培养规格要求

四川省人社厅发布 2021 年二季度四川省人力资源市场供求情况分析报告(以下简称“报告”)。报告显示，从供求总体情况看，2021 年二季度四川省本级及 21 个市(州)公共人力资源市场发布岗位 88.4 万个，同比增加 11.18 万个，增幅为 14.49%。其中电子商务岗位需求占 4.75%，约 4.2 万人。

不同的岗位对人员的要求不同，但所有人员必须具备如下基本能力：

图 1 电子商务岗位人员必须具备的基本能力

不同岗位人才培养规格要求如下表。

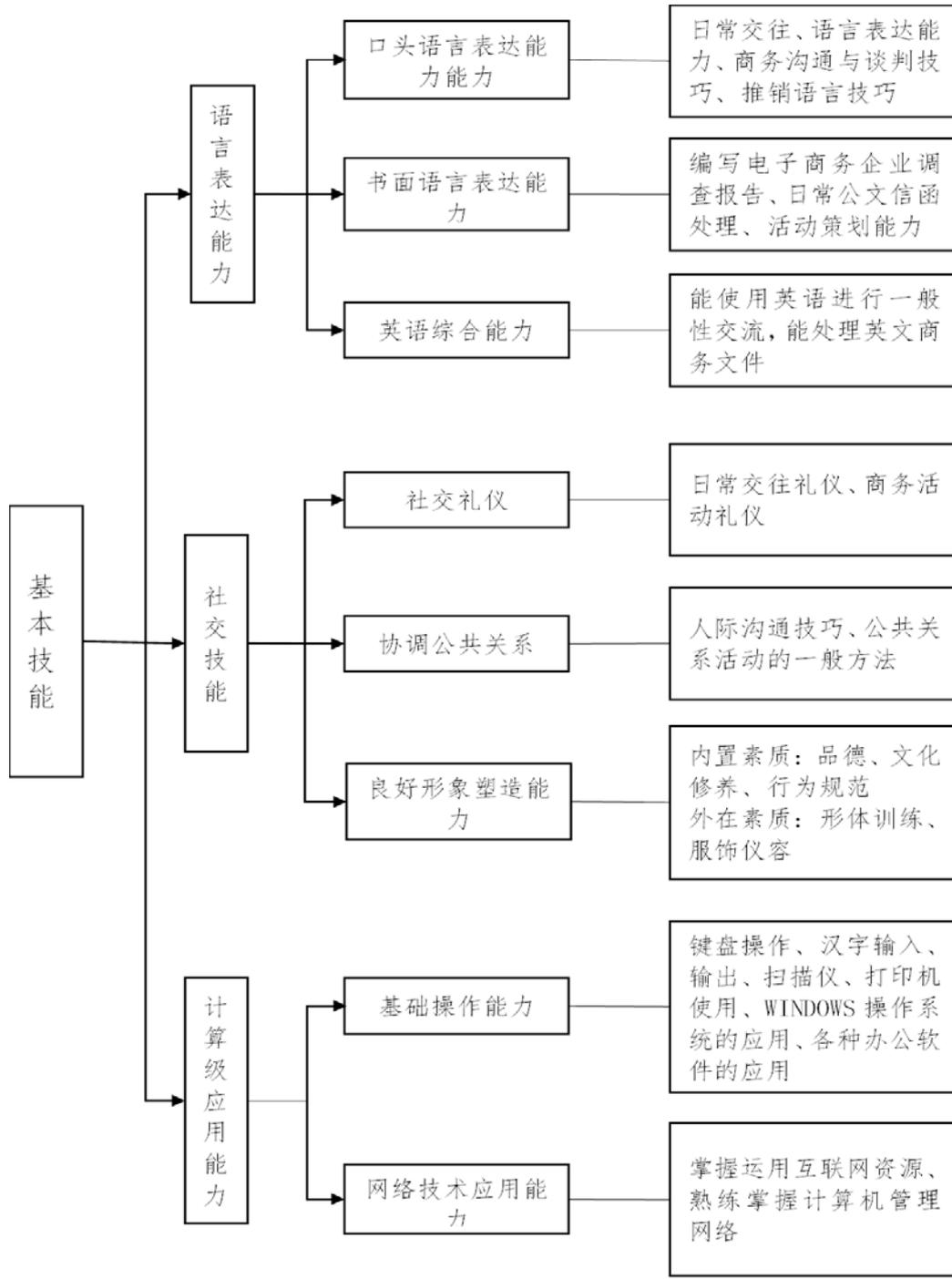


表3 不同岗位人才培养规格要求

岗位	知识	能力	素养
客户服务	(1) 了解客服,在推广、销售、以及售后的客户维护方面均起着极其重要的作用 (2) 掌握客户关系管理的相关理论知识 (3) 掌握商务沟通与谈判的相关知识 (4) 掌握客户服务流程与常见问题处理方法	(1) 由良好的语言表达能力 (2) 具备语言沟通技巧和谈判技巧 (3) 具备对客户心理活动的洞察力 (4) 具有工作的独立处理能力 (5) 要有对各种问题的分析解决能力 (6) 要有人际关系的协调能力	(1) 热情主动的服务态度 (2) 有良好的自控力 (3) 热爱企业、热爱岗位
电商美工	(1) 了解网店美工作的概念和岗位职责 (2) 掌握图像处理软件PS的基本操作 (3) 掌握商品图片常用的抠图的方法 (4) 掌握商品照片的常见调色和修图方法 (5) 掌握网店图片常见的文案排版方法和技巧 (6) 掌握网店图片中店招设计、海报设计的方法技巧和原则 (7) 掌握网店图片中产品主图和产品详情页的设计的方法技巧和原则	(1) 能够熟练使用 PS 软件抠取商品图像,并更换合适的背景 (2) 能分析商品照片拍摄存在的问题,并根据实际情况运用裁剪工具、调色工具等进行矫正修复 (3) 能运用 PS 软件,制作具有一定设计感的文案排版 (4) 能根据商品图片在网店中的位置和作用,设计具有一定美感和营销效果的店招、海报、主图、详情图	(1) 培养学生的法律意识和版权意识,在美工设计过程中做到不侵权、不抄袭、不违法,坚持正确的道德观 (2) 提升学生的艺术鉴赏能力并培养审美意识 (3) 培养学生的踏实认真、精益求精的职业素养 (4) 培养学生的设计创新意识和创新精神

<p>网店运营 专员</p>	<p>(1) 掌握图像处理软件PS的基本操作 (2) 掌握商品图片常用的抠图的方法 (3) 掌握商品照片的常见调色和修图方法 (4) 掌握网店图片常见的文案排版方法和技巧 (5) 掌握网店图片中店招设计、海报设计的方法技巧和原则 (6) 掌握网店图片中产品主图和产品详情页的设计的方法技巧和原则</p>	<p>(1) 能够熟练使用 PS 软件抠取商品图像，并更换合适的背景 (2) 能分析商品照片拍摄存在的问题，并根据实际情况运用裁剪工具、调色工具等进行矫正修复 (3) 能运用 PS 软件，制作具有一定设计感的文案排版 (4) 能根据商品图片在网店中的位置和作用，设计具有一定美感和营销效果的店招、海报、主图、详情图</p>	<p>(1) 培养学生的法律意识和版权意识，在美工设计过程中做到不侵权、不抄袭、不违法，坚持正确的道德观 (2) 提升学生的艺术鉴赏能力并培养审美意识 (3) 培养学生的踏实认真、精益求精的职业素养 (4) 培养学生的设计创新意识和创新精神</p>
<p>网店推广 专员</p>	<p>(1) 掌握B2C/C2C平台运营推广规则 (2) 掌握淘宝/天猫平台直通车、钻展投放方式和思路 (3) 掌握PV、UV、点击量、出店率、跳失率、转化率等指标的含义</p>	<p>(1) 能灵活使用直通车、钻展等推广工具 (2) 能利用生意参谋等数据平台分析市场趋势，进行市场选品；能对店铺产品进行全方位规划 (3) 能进行关键字选择、宝贝标题优化 (4) 能够分析店铺流量结构，根据店铺实际情况采用合适的引流方法 (5) 能够全面深入认识店铺的DSR动态评分，采用合适方法提升DSR动态评分</p>	<p>(1) 具备良好的策划推广能力与项目执行能力 (2) 推广活动实施遵循合法性、规范性 (3) 有较强的团队精神，善于沟通踏实肯干</p>
<p>新媒体编辑</p>	<p>(1) 掌握新媒体信息资源的分类、信息搜集的途径，新媒体</p>	<p>(1) 能够为一定的主题搜集、筛选出合适的稿件，能够判断新媒体信息资源的类型和价值。能够</p>	<p>(1) 具有优秀的审美能力、扎实的美术功底、良好的创</p>

	<p>信息筛选的原则,关键步骤和注意事项</p> <p>(2) 了解热点选题的搜集、筛选、评估、确定的方法</p> <p>(3) 掌握爆款文案标题类型及创作技巧,掌握短视频的选题策划、创意输出、剧情编辑、脚本撰写</p> <p>(4) 掌握 H5 的制作方法和思路</p>	<p>对各种新媒体信息进行归类</p> <p>(2) 能寻找爆款文章,形成各新媒体平台的标题模板库</p> <p>(3) 能够进行不同文案内容创作的结构,形成各新媒体平台文案创作风格</p> <p>(4) 能利用热点策划新媒体营销活动内容并编辑传播</p> <p>(5) 熟悉短视频内容表现形式,能独立撰写短视频内容方案</p> <p>(6) 能够进行 H5 的制作</p>	<p>意思维</p> <p>(2) 富有创造力和激情,较强的沟通能力、严谨的逻辑思维</p> <p>(3) 具有较好的学习能力和对新技术的追求精神</p>
新媒体运营	<p>(1) 了解新媒体运营的基础</p> <p>(2) 理解新媒体运营的基本要素</p> <p>(3) 深入理解新媒体运营的具体操作</p> <p>(4) 理解微信运营的操作流程</p> <p>(5) 深入理解文案策划的具体实施步骤</p> <p>(6) 深入理解活动运营以及推广的操作流程</p> <p>(7) 了解自媒体平台的操作流程以及方法</p>	<p>(1) 掌握微信运营的操作流程</p> <p>(2) 掌握文案写作的技巧</p> <p>(3) 掌握主流自媒体平台的平台规则以及特点</p> <p>(4) 熟练掌握短视频自媒体和音频自媒体的内容生产和传播规则</p> <p>(5) 掌握活动运营和推广的操作方法</p> <p>(6) 掌握用户运营的操作流程</p>	<p>(1) 培养学生实践动手能力</p> <p>(2) 树立科学的设计创新意识</p> <p>(3) 形成“以人为本”的设计观念</p> <p>(4) 锻炼语言表达能力</p> <p>(5) 培养学生的沟通能力和协作精神</p> <p>(6) 培养学生爱岗敬业的工作作风</p> <p>(7) 培养学生具有良好的职业道德和较强的工作责任心</p>
电商直播主播与助播	<p>(1) 了解直播营销的优势、常见形式及合作模式</p> <p>(2) 掌握直播营销活动的流程,直播营销活动流程规</p>	<p>(1) 能够策划直播活动脚本</p> <p>(2) 能够组建直播团队,打造主播人设</p> <p>(3) 能够运用“四步营销法”推广直播间商品</p> <p>(4) 能够布置直播间设备、环境</p>	<p>(1) 具备直播行业的基本职业道德,热爱直播工作,虚心学习,勤奋工作,遵守行业法律、法规</p>

	<p>划和直播活动脚本策划</p> <p>(3) 掌握直播营销话术设计要点、原则和常用话术</p> <p>(4) 掌握直播设备的配置,直播间的布置,场地要求、场景布置及辅助道具的使用</p> <p>(5) 掌握做好直播前预热,打造优质直播封面图,提升直播间氛围,开展平台内付费推广,做好粉丝运营的方法</p> <p>(6) 掌握直播数据获取、处理与分析的方法,以及直播电子商务数据分析与应用的常用指标</p> <p>(7) 了解热门直播平台的生态特征,流量分配规则</p>	<p>与灯光</p> <p>(5) 能够选择、陈列与管理直播间商品</p> <p>(6) 能够利用各种手段提升直播间氛围</p> <p>(7) 能够对直播间数据进行分析与复盘</p> <p>(8) 能够在淘宝直播平台、抖音直播平台、快手直播平台和腾讯直播平台上进行直播带货</p>	<p>(2) 培养用户思维、流量思维、产品思维、大数据思维等运营思维</p> <p>(3) 养成认真踏实、细心耐心、注重合作、积极上进的工作作风,具有良好的服务意识</p> <p>(4) 讲究工作效率和时间观念,养成良好的书面记录习惯,及时回复用户的各种要求,有重要事项及时进行反馈</p> <p>(5) 保持对直播行业的敏感性,提高沟通协调能力</p> <p>(6) 锻炼自学能力和可持续发展能力</p>
--	--	--	---

四、毕业生反馈意见及建议

通过对我院电子商务专业毕业生的调查和反馈结果来看,毕业生主要反馈意见和建议是:

(一) 对教学方式的评价

在调研中发现,大部分学生认为在学习中,学生是以教师传授知识作为学习知识的主要途径,因此教师的教学方法、教学手段显得尤为重要;其次,学生更愿意“学中做,做中学”的教学方式,以体验和小组间的互帮互助解决学习中存在的问题。

(二) 学生对考核方式的评价

在调研中发现，以“过程性考核+考试综合评测”的课程成绩评定方式得到了学生的肯定。这可以帮助学生在注重学习结果的同时，更注重平时知识的积累。

(三) 学生对现有的课程体系的评价

在调研中发现，大部分学生认为现有的课程体系设置基本合理，所设课程基本能够满足学习和考证的要求。也有少部分学生认为可以适当加强新媒体营销和策划能力、电商运营能力、直播带货能力、网络推广能力、电子商务数据分析与应用能力以及可持续性自主学习能力等。

五、电子商务专业人才培养建议

(一) 明确电子商务专业主要就业岗位群

我校电子商务专业毕业生就业多倾向于成都、眉山地区，电商企业集中、岗位类别多样。主要从事的电子商务岗位有网店美工、客户服务与管理、网络营销等。通过调研得到的数据显示当前电子商务行业就业岗位群包括客户服务、网店运营专员、网店推广专员、电商美工、新媒体编辑、新媒体运营、电商直播主播与助播等，其中电商直播主（助）播人才缺口较大。

(二) 明确电子商务专业培养目标定位

本专业面向各类电子商务企业，培养拥护党的基本路线，适应区域经济建设和社会发展需要，具有开拓、责任、合作、敬业、诚信等职业素质，掌握现代商务管理、网络营销、网店运营、美工等基本知识与操作技能，具有较强的信息技术处理能力和电商工作与管理能力，能面向互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业从事网络调研与策划、网络营销、美工设计、网店运营、客户服务等工作的德、智、体、美方面全面发展具有较强可持续发展能力的高素质技术技能人才。

(三) 明确电子商务专业人才培养规格

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；具有社会责任感和参与意识。

(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，具有一丝不苟、精益求精的工匠精神；热衷道技合一，追求卓越；尊重劳动、热爱劳动，具有以劳动为荣的精神具有质量意识、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。热爱劳动、专注劳动，具有以劳动为荣的精神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

包括对公共基础知识和专业知识等的培养规格要求。

(1)掌握必备的思想政理论、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、安全消防等知识。

(3)掌握计算机应用、网络技术的基本理论，电子商务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、语富与文字交流、信息技术应用以及商业文化素养等知识。

(5)掌握电商平台规则、网店运营及网店推广的相关知识。

(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)掌握产品拍摄、图片处理的相关知识；

(8)掌握搜索引擎营销、微博营销、微信营销、直播营销、短视频营销等网络营销的相关知识；

(9)掌握客户服务、客户关系维护的相关知识。

(10)掌握新媒体推广、社群运营的相关知识。

3. 能力

包括对通用能力和专业技术技能等的培养规格要求。其中通用能力一般包括口语和书面表达能力，解决实际问题的能力，终身学习能力，信息技术应用能力，独立思考、逻辑推理、信息加工能力等。

(1)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。

(2)具备网络信采集、筛选和编辑的能力，能够根据要求进行网站内容更新、策化与制作。

(3)具备网店设计与装修的能力，能够根据产品页面需求，进行页面设计、布局、美化和制作。

(4)能够根据网店推广目标，选择合理的推广方式，进行策划、实施和效果评估与优化。

(5)能够根据不同商品类型进行产品策划、分类管理。

(6)能够根据运营目标采集电子商务平台数据，并依据店铺、产品和客户等各类数据，对其进行分析与预测。

(7) 具备搜索引擎营销的能力，能够对企业的搜索引擎竞价账户进行搭建和维护，能够对企业的网站(店)进行站内优化、站外优化；能够开展微信营销、微博营销等；能够进行视频脚本撰写、视频拍摄、剪辑、发布，正确开展短视频营销；能够掌握直播营销的相关技术，具备较强的语言表达、文案写作能力、直播平台运营及直播间设备操作技能。

(8) 能够运用移动商务平台进行活动策划、营销推广、移动店铺的运营与管理。

(四) 明确主干课程与对应资格证书

2019年4月，教育部、发改委等联合下发《关于在院校实施“学历证书+若干职业技能等级证书”制度试点方案》，我校积极响应并落实，通过“岗课证”融通模式——岗课融合、课证融通，实现人才培养质量和培养模式双提升。电子商务专业“岗课证”融通模式如下：

表4 电子商务专业“岗课证”融通模式

序号	岗位群	相关课程	相关证书
1	客户服务	《客户服务与管理》 《消费者行为分析》 《网店运营》 《直播实训》 《电子商务法律法规》	1、电子商务客户服务职业技能等级证书 2、普通话水平测试等级证书
2	电商美工	《电商美工》 《商品信息采编》 《网页设计与制作》 《网店装修综合实训》 《coreldraw》	1、电子商务师
3	网店运营专员	《网店运营》 《网店推广》 《电子商务数据分析与应用》 《网店装修综合实训》 《电子商务法律法规》	1、网店推广运营职业技能等级(初/中)证书 2、电子商务电子商务数据分析与应用职业技能等级(初/中级)证书 3、电子商务师
	数据分析专员		
4	网络营销专员	《市场营销》 《网络营销》 《网店运营》 《移动商务》 《电商文案策划》 《直播实训》 《消费者行为分析》	1、新媒体职业技能等级(初/中级)证书 2、直播电商职业技能等级(初/中级)证书
5	电商直播主播与助播		

(编制人：杨家蓉 审核人：熊艳)

附件 2

眉山职业技术学院电子商务专业课程
目标与规格的支撑分析

课程名称	知识要求			能力要求		基本素质要求		
	专业基础 知识	专业 知识	其他相 关知识	专业 能力	综合 能力	人文和 科学素 质	专业 素质	身心和 艺术素 质
思想道德与法治			M		M	H		M
毛泽东思想和中国特色社会 主义理论体系概论			M		M	H		L
形势与政策			M		L	L		M
信息技术			M		H	M		L
大学英语		L				H		M
体育与健康①-②			M	M		L	H	
大学生心理健康教育			L		H			H
劳动教育			M		M			H
职业发展与就业创业指导			L		H	H		H
电子商务基础	H				M	M	M	
经济学基础	M				M	M	L	
电商美工		H		M			M	M
市场营销	M				M	M	M	
管理学基础	M				M	M	M	
消费者行为分析	M				M		M	
商品信息采编		H		M			M	M
网店运营		H			M		M	
网店装修综合实训		H		M			M	M
电子商务物流	M				M		M	
直播实训		H		M			M	
网页设计与制作		M			M		M	M
网络营销		H			M		M	

网店推广		M			M		M	
CORELDRAW	M				M		M	M
财税基础	M				M		M	
客户服务与管理		H		M		M	M	
移动商务		M			M		M	
电子商务数据分析与应用		H		M			M	
电商文案策划	M				M		M	
电子商务法律法规	M				L		M	

备注：课程体系与毕业要求的支撑分别用“H（高支撑度）、M（中支撑度）、L（低支撑度）”表示。其中H代表直接支撑，M代表间接支撑，L代表关联支撑。

眉山职业技术学院电子商务专业人才培养方案

专家论证意见

姓 名	职务/职称	工作单位	专业特长	签名
刘鹏	市场总监（西南片区）	中教畅享公司	网络营销	
童丽	营销经理	京东东坡区孵化园	网络营销、网店运营	
冉淋源	党支部书记	眉山市彭山区创业孵化园	电子商务、创新创业	
唐培	电子商务师	四川快邦企业管理咨询有限公司	直播电商	
陶杰	营销经理	四川众见天成责任有限公司	数字营销	
<p>专业建设委员论证意见：</p> <p>专家组认为电子商务专业人才培养方案基于规范详实大量的调研数据，面向成渝经济区电商行业企业，在工作岗位、工作任务、职业能力要求等方面定位准确，专业课程设置充分体现了“岗课赛证”的综合育人模式，能够实现以学生为中心，推动教育质量更好发展。</p> <p>专家组一致同意该人才培养方案通过论证。</p> <p style="text-align: right;">委员会主任（签字）：</p> <p style="text-align: right;">2022 年 7 月 25 日</p>				

附件 4

眉山职业技术学院电子商务专业人才培养方案审批表

系部： 商贸旅游系 （盖章）

序号	专业名称	适用年级	专业负责人（签字）
1	电子商务	2022 级	杨家蓉
2			
3			
4			
5			

系部审核意见：

系部负责人（签字）：

系部党总支负责人（签字、盖章）：

年 月 日

教务处审批意见：

教务处（盖章）

年 月 日