

揭阳职业技术学院

2022 级网络营销与直播电商专业（530704）

人才培养方案

（专业负责人：林颖 教研室主任：林颖 院长：赵冰冰）

一、招生对象与学制

1. 招生对象：高中毕业生
2. 学制：全日制三年

二、职业面向

（一）主要职业岗位

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	主要岗位群或技术领域	职业技能等级证书或职业资格证书
财经商贸大类（53）	电子商务类（5307）	互联网和相关服务（64） 商务服务业（72）	销售人员 商务专业人员 电子商务师	新媒体营销 直播销售员 电商运营 网络编辑管理	新媒体营销、1+X证书、百度认证营销推广师、阿里巴巴电子商务认证、电商直播销售

（二）发展岗位

网络营销与直播电商专业主要发展岗位如下所示。

序号	岗位群名称	主要职业发展道路	职业能力要求
1	新媒体营销	新媒体运营专员——新媒体营销经理——市场总监/产品经理	1. 具备微博、微信、知乎等各种社交网络原创内容的输出与运营挖掘潜在意向客户和分析粉丝使用习惯，情感及体验感受，及时掌握新闻热点，与用户进行互动的能力。 2. 具备更新及维护公司企业微博、微信内容，增加粉丝

			数,提高各项关注度的能力。 3. 具备一定的市场分析及判断能力,具有良好的客户服务意识的能
2	直播销售员	电商直播运营专员——电商主播——电商直播总监	1. 懂电商、懂直播、懂运营,了解直播全流程,做过直播助理优先考虑。 2. 短视频直播、电商直播带货用户,对行业有一定的了解和见解。 3. 处理谨慎细心,主动性强,具有优秀的理解,沟通协调能、项目推动能力较强。 4. 目标导向,有良好的主动沟通能力,推动、协调能力,能保质保量完成需求; 5. 自我驱动力强,拥有高度责任心和团队合作精神。
3	电商运营	电商运营专员——电商运营主管——运营总监	1. 具备公司电商平台运营,店铺管理,活动对接,协助制定运营战略以及市场发展目标,包括活动策划、在线宣传推广、品牌定位包装及日常运营。 2. 具备收集市场和行业信息,分析竞争对手,关注对手的变化和选款、定价等营销策略,结合本店优势提供有效方案。 3. 具备各电商平台的运营环境、交易规则、广告资源。
4	网络编辑管理	网站编辑专员——网站编辑主管——网站编辑总监	1. 具备出色的文字功底及活跃的创意思维,能分析市场热点及竞争对手的策略,完成选题策划. 撰稿执行到排版等新媒体策划内容。 2. 具备微信公众号、微博、今日头条等平台的的日常运营和维护工作。 3. 具备各大平台网站. APP 板块专题内容更新及策划。

三、培养目标与规格

（一）培养目标

网络营销与直播电商专业坚持用习近平新时代中国特色社会主义思想铸魂育人，引导学生坚定“四个自信”，厚植爱国主义情怀，培养德、智、体、美全面发展，具有良好职业道德和人文素养，掌握利用各种互联网平台策划实施网络营销与直播电商活动的知识和技能，能够从事直播电商、新媒体营销、电商平台运营推广、文案策划等工作的高素质复合型技术技能人才。

（二）培养规格

1. 基本素质

- 1) 具有正确的世界观、人生观、价值观。
- 2) 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。
- 3) 具有良好的职业道德、职业素养、法律意识。
- 4) 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命，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。
- 5) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神和创新思维。尊重劳动、热爱劳动、具有较强的实践能力。
- 6) 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。
- 7) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯。
- 8) 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。

2. 知识要求

1) 掌握必备的思想政理论、军事理论、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、安全消防等相关知识。

3) 熟悉常见的心理健康、情绪调节、心理问题及其预防等心理学基础知识。

4) 了领会中国传统商业文化，吸收和传承中华优秀传统文化知识。

5) 领会现代商业经济新技术，掌握创新创业等基本理论、方法。

6) 掌握网络营销、电子商务、市场营销、经济学等专业基础知识。

7) 掌握电商平台店铺直播业务。管理直播排期，撰写脚本，筹备相关准备工作。明确直播流程，与团队一起共创策划内容。了解直播相关产品内容的特性和细节，做到有针对性的互动。结合产品情况独立完成直播内容，活跃直播气氛，增加粉丝等相关知识。掌握淘宝、天猫后台、SEO 优化规则、直通车、钻展、淘宝客、活动及聚划算等推广手段,完成平台产品推广。有较强的文字功底、沟通能力及良好的社会关系。能够参与市场的开拓，与各相关部门进行沟通，了解产品开发进度，保证产品按时上线销售等相关知识。

3. 能力要求

(1) 专业能力

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) 具有适应生活的能力、调节情绪的能力、人际交往的能力，以及自我心理调节的能力。

- 4) 具有敬业精神和职业道德观念，具有求实创新精神。
- 5) 具有网络营销目标市场选择和开发、网络产品营销推广、网络广告设计
设计与创作、电子商务业务谈判与沟通、直播策划等基本能力。
- 6) 具有微信推广营销、信息敏感、微博推广、文字功底的能力。
- 7) 具有网络营销的账户搭建、管理账户后台、设置关键词、发布推广信
息、整理推广数据、发现问题及时更改的能力。
- 8) 具有利用互联网新媒体平台，开展新媒体营销策划与实施能力。

(2) 社会能力

- 1) 沟通能力及团队协作能力。
- 2) 分析问题、解决问题的能力。
- 3) 社会活动组织能力。
- 4) 创新能力。
- 5) 初步的管理能力和信息处理能力。

(3) 方法能力

- 1) 职业生涯规划能力。
- 2) 独立学习能力。
- 3) 获取新知识和技能的能力。
- 4) 培养学生善于总结与应用实践经验的能力。
- 5) 决策能力。

四、职业证书

网络营销与电商直播专业职业证书一览表

序号	证书名称	颁证部门	等级基本要求	备注
----	------	------	--------	----

1	全国高等学校英语应用能力	相关部门	B 级	达到相 关水平
2	全国高等学校计算机水平	相关部门	一级	
3	网店运营推广	行业认证	初级/中级/高级	选择其 中一项
4	电子商务数据分析	行业认证	初级/中级/高级	
5	营销师	行业认证机 构或劳动和 社会保障部	助理营销师、员	
6	人力资源管理师		助理人力资源管理师、员	
7	互联网营销师		五级/四级/三级/二级/一 级	
6	移动商务师		助理移动商务师、员	

五、课程设置及要求

(一) 公共基础课程

1. 必修课

1.1 思想政治理论课（184 学时）

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，形势与政策和习近平法治思想概论课等。主要讲授“思想道德与法治”，“政治理论”，“形势与政策”等内容，培养学生具备正确的三观，运用马克思主义的立场、观点和方法分析和解决思想认识问题的能力，培养学生知法、守法、用法的能力。

1.2 大学英语（136 学时）

讲授《大学英语》基本内容，主要分为读写和听说两大部分。目的在于帮助学生通过全国高等学校英语应用能力 B 级考试，增强和提高学生英语知识和英语技能，使他们在今后工作和社会交往中能用英语有效地进行口头和书面的信息交流，提高综合文化素养。

1.3 计算机应用基础（48 学时）

本课程是一门计算机知识的入门课程，主要是计算机基础知识、基本概念和基本操作技能的学习和培养，计算机实用软件的使用以

及计算机应用领域前沿知识的介绍。教学中注重计算机基础知识和应用能力培养相结合，为学生熟练使用计算机并进一步学习计算机有关知识打下基础。使学生掌握用微机处理信息的能力，并通过国家一级水平考试。主要内容有：计算机系统的基本知识、windows 操作系统、Office 办公软件、局域网和 Internet 的应用、常用软件的使用、计算机病毒防治等。

1.4 体育（104 学时）

通过体育基本理论的传授和有效的体育实践，增强学生的体质，促进学生身心健康的发展，培养学生体育锻炼的意志和能力。

1.5 大学语文（32 学时）

讲授汉语言文学相关知识，培养学生的阅读与写作能力。

1.6 心理学（54 学时）

主要讲授有关心理方面的基础知识，促进学生身心健康发展，培养学生掌握从事中小学教育工作必需的心理学基础知识和相应的专业技能；培养学生热爱青少年，热爱中小学教育事业的专业思想，提高其自我心理品质和思想品德修养的自觉性；对学生进行科学世界观的教育。

1.7 教育学（54 学时）

讲授《教育学》的基本内容，理解掌握《教育学》的基本原理，树立正确的教育观念；提高学生的教育理论水平，增强从事教育实践的能力；培养学生学习教育科学，主动参与中小学教育改革的兴趣和能力；增强学生热爱教育的事业心和责任感；提高学生加强教师师德和业务修养的自觉性；为学生的进一步学习和研究打下基础。

1.8 就业指导（36 学时）

讲授就业政策、就业观念、就业心理及就业必备的素质条件和能力。

1.9 美育（36 学时）

美育课程是大学生人文素质的主干课程，主要培养人的审美意识和审美观点，提高大学生的审美能力和美的创造能力。通过本课程的学习，全面提高学生的思想道德素质和科学文化素质，完善审美心理结构，促进身心健康发展。本课程主要包含音乐欣赏和美术欣赏两大方面。音乐欣赏主要内容包括：中外民歌欣赏、中外歌剧欣赏、中国民族乐器代表作品欣赏、西洋乐器代表作品欣赏等内容。美术欣赏主要内容包括国画欣赏、油画欣赏等。

1.10 大学生心理健康教育（18 学时）

结合当前大学生的实际情况，讲授有关心理健康方面的基本理论，帮助大学生学习了解心理健康知识，正确认识分析评价自己的身心健康和发展状况，学会调节完善自己的个性心理，保持心理的和谐与健康。

1.11 公益劳动（16 学时）

《公益劳动》课的课程内容包括由学校组织或认可的、在常规理论和实践教学以外所开展的有利于培养学生劳动能力和社会责任感的“公益服务类”和“劳动参与类”活动。具体见课程考核方案。

1.12 国家安全教育（12 学时）

本课程主要对学生进行国家安全意识、国家安全观念、国家安全知识和自觉维护国家安全的教育。

2. 限定选修课

2.1 国家人文历史

本课程主要讲述中华民族在近代以来的奋斗和发展历程，重点围绕中国共产党为人民谋幸福、为民族谋复兴、为世界谋大同的实践史，讲授中共党史、新中国史、改革开放史和社会主义发展史等方面的内容，引导学生正确认识和科学评价这一历史进程中的重大事件、重要会议以及重要人物。课程目标在于培养学生形成正确的历史眼光与思维，树立正确的历史观，坚定理想信念，增强历史担当，肩负起以史鉴今、以史弘道的历史使命。

2.2 中国地理国情

《中国地理国情》从地理空间的视角，围绕国家安全、节能减排、绿色环保、人口资源等热点问题，系统讲述我国自然资源禀赋与利用、地表生态格局、基本公共服务均等化、区域经济发展和城市建设的空间分布整体状况，地域空间所存在的差异，在宏观尺度上反映了生态环境与经济的关系、自然要素与人文要素的耦合程度。

通过课程的学习，让学生了解中国当前的基本地理国情，提高对我国资源、环境、区域经济、城乡建设等方面的认识，形成科学、全面的地理观、国情观，拓展学生的整体素质。

2.3 马克思主义中国化进程与青年学生使命担当

以课堂呈现的形式，讲授自马克思主义诞生以来的时代特点、马克思主义在中国的发展、不同时代青年的责任担当，重点讲授中国特色社会主义新时代、习近平新时代中国特色社会主义思想、当代青年学生的使命担当，引导学生认识到新时代催生新思想、新思想引领新时代，习近平新时代中国特色社会主义思想是马克思主义中国化最新成果，是当代中国马克思主义、21世纪马克思主义，新

时代学习和实践马克思主义，就是要学习和实践习近平新时代中国特色社会主义思想；引导学生认识到新时代赋予新使命、新使命要求新作为，当代青年学生身处中国特色社会主义新时代，肩负的使命就是坚持中国共产党领导，同人民一道，为实现“两个一百年”奋斗目标，实现中华民族伟大复兴的中国梦而奋斗。

3. 全校公共选修课

要求学生至少选修3门课程，至少选修3个学分，累计54课时。

(二) 专业（技能）课程

1. 专业核心课程

1.1 直播营销与运营（72课时）

课程内容包括直播营销的概念和技术基础及应用、直播账号的运营技巧和方法、直播营销思路、直播话术设计、商品引流互动和数据分析等，并结合抖音平台，让学生在实际工作中开展互联网直播营销应用活动内容。

1.2 新媒体数据分析（54课时）

课程系统讲解了新媒体数据分析的概念、方法、工具、数据指标及关键流程，也讲授微信公众号、微博、抖音三大新媒体平台的数据分析技巧，还针对广告投放和活动策划这两大新媒体工作场景进行了数据分析过程的讲解。

1.3 主播素养（32课时）

课程系统讲解了主播的专业功力、精准定位、镜头展示、即兴口才、粉丝沟通、种草带货等内容，通过理论结合实践的教学方法，帮助学生掌握直播的入门方法，迅速了解直播的相关技巧。

1.4 推销与谈判（36课时）

课程系统地简介在网络营销与直播电商领域，如何掌握推销的方法以及商务谈判的基本技巧和策略。课程主要内容包括内容的推销准备、寻找客户、接近客户、推销洽谈、推销服务、谈判前的准备、谈判磋商等技巧。

1.5 新媒体社会化营销（54 课时）

课程讲授社群时代的商业模式和法则，详细介绍了构建社群规则、搭建管理架构体系、活跃社群氛围、组建运营团队、创建社群文化、社群复制裂变以及商业变现的策略与方法，通过理论结合案例的形式，向学生展示了如何进行社群运营，讲解如何把潜在客户变成忠诚客户，深度挖掘蕴藏在社群中的财富。

1.6 商品策划与发布（54 课时）

该课程主要系统讲解了商品策划与上架的相关知识，主要从选品分析、产品评估、价格谈判、处理商品图片、商品发布、店铺商品管理等知识从商品策划和商品发布两部分内容进行系统讲解。

2. 专业必修课程

2.1 网络营销概论（32 课时）

课程对网络营销的基础知识与实务进行了系统的介绍，主要内容包括网络营销概述、网络者行为分析、网络营销策略、网络软文营销、网络事件营销、APP 营销、博客及微博营销、微信营销、O2O 营销、大数据营销、病毒式营销、RSS 营销及 SNS 营销等。

2.2 新媒体文案创作与传播（54 课时）

课程从当今新媒体文案的写作方法入手，全面介绍新媒体文案概述、新媒体文案的前期准备、新媒体文案的具体写作、营销软文写作、电商文案写作、微信文案写作、社群文案写作及其他类型的新媒体文案写作等内容，以帮助学能够学习并掌握新媒体各类文案的写作方法，成为一个优秀、专业

的新媒体文案编写者。

2.3 短视频拍摄与剪辑（72 课时）

讲授短视频商业变现方式与制作全流程，构图与录制，移动端短视频制作与 PC 端短视频制作，短视频制作 App 与专业级的视频编辑软件 Premiere 的使用等内容，通过商业案例增强实践，并详细介绍案例的操作过程与方法。

2.4 新媒体运营技能及工具（54 课时）

课程主要介绍了新媒体运营的实战技能，主要包括介绍了新媒体图片的处理思路及制作技巧、新媒体图文排版技能、新媒体表情包处理技能、新媒体 H5 动画的创意思路及制作方法、社群运营的技能、短视频处理技能等内容。

2.5 市场调查与分析（54 课时）

课程讲授内容涵盖市场调查概述、市场调查方案设计、主要的市场调查方案（重点介绍网络调查法）、问卷设计、市场调查技术（介绍大数据技术）、调查数据处理、数据的分析技术、报告撰写。

2.6 短视频运营（36 课时）

课程讲授短视频运营的理论知识和实践案例，内容包括短视频运营、账号运营、内容运营、IP 运营、流量运营、“带货”运营、变现运营、矩阵运营、团队运营、短视频运营经典案例等，引导学生了解短视频运营的相关理论知识，掌握短视频运营的具体方法，最终运营好短视频账号，抓住短视频红利期。

2.7 小红书平台运营（36 课时）

课程从不同维度深度剖析小红书的运营策略，从爆款逻辑，账号定位，号设化，内容创作，运营方式，复盘，引流变现，团队化运作八个维度入手，讲授运营小红书账号、打造爆款内容、实现资源转化。

2.8 营销心理学（36 课时）

课程按照消费者购买决策的过程及其内外影响因素这一主线展开，介绍个人或群体选择、购买、使用或处置产品、服务以满足自身愿望与需要的过程，包括微观层面（个人消费者）和宏观层面（作为群体或社会成员的消费者）的分析，涉及消费者购买决策的类型及过程、消费者的需要与动机，消费者的个性、自我概念与生活形态，消费者的知觉、情感、态度与学习，文化、亚文化与社会阶层，家庭、参考群体与意见领袖、营销策略与消费者行为等主要内容。

2.9 图像处理（64 课时）

讲授图形图像处理软件 Photoshop 的在移动商务的基本功能和各类实战技巧，包括工作环境和优化配置、数码图像的基础知识、各种工具的使用方法、绘制和修饰图像、图像色彩与色调的调整，以及选区、图层、路径、文字、通道和蒙版等。

2.10 视觉营销（72 课时）

以移动电商视觉营销为主线，详细介绍了移动电商视觉营销的策略、方法与技巧等。包括视觉营销的概论、色彩运用、定律、表现形式、用户体验设计、营销型页面设计，营销感设计、品牌视觉化营销等内容，同时讲授图形图像处理软件 Photoshop 在视觉营销中的高级应用。

2.11 商业摄影（54 课时）

介绍运用数码相机的光圈、快门、曝光、景深、ISO、WB、焦距以及构图、用光、布光的基本理论知识和操作技能完成移动商务岗位的实际工作任务，熟悉商业摄影的总体工作流程，具备在进行移动商务相关业务时的拍摄能力。

2.12 创新意识（36 课时）

创新创业入门课程。从创新思维出发，根据目前主流的创新方法，设计大学生思维项目训练，培养学生的创新意识，以帮助大学生更好地认识创新

思维，培养良好的思维习惯，并能将创新设计应用于工作与创业，发现并开发创业构思，并形成简单的创业计划书。

2.13 “互联网+” 创新创业（54 课时）

创新创业进阶课程。采用项目驱动式、参与式、案例式的方式，紧紧围绕创新创业过程中各阶段任务的完成所需知识和能力来选择和组织课程。根据创新创业过程中可能先后遇到的问题，包括创业项目选择、可行性分析、市场分析、运营推广、财务分析等内容，并能够完成一份完整的创业计划书以及项目路演展示文档。

2.14 商业模式与融资路演（36 课时）

创新创业高级课程。能够在创业计划书的基础之上，设计并形成完整的商业模式，能够将创业计划以及商业模式付诸行动进行创业，能够将创业项目通过路演的形式进行展示推广，能够懂得如何进行创业融资。

2.15 商务礼仪（32 课时）

课程主要讲授与实践商务交往礼仪、人际交往礼仪等理论知识与实践应用等。

2.16 企业管理（54 课时）

全面地、系统地掌握现代管理的基本理论和方法，明确管理的四项职能：计划、组织、领导、控制的相关内容和相互关系，理解并掌握各项职能的相关方法和技术，对管理实践问题进行分析和决策，能够结合相关案例进行分析、研究，结合相应的实践进行教学，培养学生在管理方面的应用能力和创新能力。

2.17 经济学思维（54 课时）

讲授经济学相关理论知识，培养学生经济学思维方式以及了解市场运行机制。

2.18 法律基础（36 课时）

讲授内容包括电子商务法概述、电子商务主体确认的法律制度、电子签名法律制度、电子支付法律制度、电子商务安全保障与争议解决法律制度，以及其他相关电子商务法律制度等内容。

2.19 办公自动化（54 课时）

课程多学科交叉、内容新颖、实践性和实用性较强。通过学习，学生充分理解办公自动化的含义、办公自动化系统的模式与功能，初步掌握现代办公设备的使用，学会进行文字处理和数据信息处理的方法，了解办公自动化系统维护的基本方法，为将来毕业后工作打下良好基础。

2.20 职业核心能力（36 课时）

课程以学生未来可持续发展为导向，分为与人交流、数字应用、信息处理、与人合作、解决问题、自我学习、创新革新等 7 项。职业核心能力培养是对劳动和社会保障部职业核心能力的内涵进行了整合和延伸，既包含上述“7 项核心能力”，又融入了价值观的养成与提升（如思政、德育、人文素养、职业礼仪），以及职业基本工具能力（如应用写作、应用英语、信息技术）等内容，以期建立完整、系统的职业核心能力培养体系。

2.21 文献检索与论文写作（54 课时）

课程以全新的视角，将一些检索工具与传统的和现代的手段有机地融为一体，涉及各种文献特点与分布，传统文献检索工具的编排组织规则和使用方法，电子文献检索技术，国内外著名的题录、文摘或索引数据库、引文数据库、全文数据库的特点及使用方法，文献的合理使用，学术论文的写作规范及撰写方法等内容。同时，对我国有关的信息安全与知识产权方面的法律法规和常识有一定的了解，顺利完成毕业论文。

2.22 岗位技能培训（36 课时）

课程是大学生职业指导的一门应用课程，主要是提供学生解决职业生涯问题及就业的知识基础，全面了解目前国内及专业就业形势，树立正确科学的择业方向，提前做好简历及岗位面试准备，主动适应社会需要。

2.23 短视频运营（36 课时）

课程讲授短视频运营的理论知识和实践案例，内容包括短视频运营、账号运营、内容运营、IP 运营、流量运营、“带货”运营、变现运营、矩阵运营、团队运营、短视频运营经典案例等，引导学生了解短视频运营的相关理论知识，掌握短视频运营的具体方法，最终运营好短视频账号，抓住短视频红利期。

2.24 小红书平台运营（36 课时）

课程从不同维度深度剖析小红书的运营策略，从爆款逻辑，账号定位，号设化，内容创作，运营方式，复盘，引流变现，团队化运作八个维度入手，讲授运营小红书账号、打造爆款内容、实现资源转化。

2.25 直播综合实战（72 课时）

直播综合实战课程。

2.25 短视频综合实战（72 课时）

短视频综合实战课程。

（三）附表：知识、能力与素质结构分解与分析

职业素质、能力		支撑知识	支撑课程	实践教学项目
基本素质与能力	科学基本素质与能力	计算能力	数学	
		计算机应用、操作、维修知识	计算机应用基础	计算机基本操作
	人文基本素质与能力	培养学生运用马克思主义的立场、观点和方法分析和解决思想认识问题的能力。	政治理论课	社会调查与实践
		培养学生知法、守法、用法的能力，维护国家安全意识，具备维护国家安全的能力。	思想道德修养与法律基础/形势教育	军训、军事理论

		汉语言文字材料的阅读与理解、写作知识	大学语文	
		能阅读一般难度的英文专业资料，译文准确达意；能进行简单的英语会话	普通话、写作、演讲学、英语	写作训练、演讲比赛
		基本的体育知识，科学的锻炼方法；一定的音乐、美术、戏曲文艺鉴赏能力	体育、美育	体育活动、文娱活动、心理健康教育等
专业素质与能力	基础商业能力	具备基础的商务沟通能力、经济形势判断能力、商务礼仪、企业管理能力、商务法律基础	商务礼仪、企业管理、经济学思维、电子商务法律基础	商业计划书撰写
	基础职业能力	具备办公软件使用高级技能、电子商务项目管理技能、文献检索与写作技能、职业岗位技能	办公自动化、职业核心能力、文献检索与论文写作、岗位技能培训	论文写作、办公自动化实践、职业技能实践
	摄影美工技能	具备基本的图片拍摄及处理技能、视频拍摄及处理技能	图像处理、视觉营销、商业摄影、短视频拍摄与剪辑	图片拍摄实践、视频拍摄实践、图片处理实践、图片处理实践
	新媒体运营	多平台新媒体运营技能	新媒体运营技能及工具、新媒体数据分析、新媒体文案创作与传播、短视频运营、小红书平台运营	新媒体工具实践、新媒体数据分析实践、文案策划与写作
	新媒体营销	多平台新媒体推广技能	网络营销概论、新媒体社会化营销、营销心理学、市场调查与分析	微信营销、直播营销、社群营销
	直播电商	掌握基本的直播电商知识；具备进行直播带货的能力	直播营销与运营、主播素养、推销与谈判、商品策划与发布、直播综合实战	直播电商实践
拓展素质与能力	网络自主创业	具备创业机会识别、创业可行性分析、市场分析、营销推广、财务管理、风险管理等能力	创新意识、“互联网+”创新创业、商业模式与融资路演、新媒体运营实战	课堂实践、创业实践

六、教学进程表（三年制）

课程类别	序号	课程名称	考核方式		学时分配			第一学期		第二学期		第三学期		第四学期		第五学期		第六学期			
			考试	考查	理论	实践	总计	16周		18周		18周		18周		18周		16周			
								学 分	学 时	学 分	学 时	学 分	学 时	学 分	学 时	学 分	学 时	学 分	学 时		
																				学 分	学 时
公共基础课 (必修)	1	思想道德与法治	√		46	8	54	1.5	2	1.5	2										
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	√		56	8	64					2	2	2	2						
	3	形势与政策	√		24	24	48	2 学分, 1-4 学期各 4 学时													
	4	体育	√		0	68	68	2	2	2	2										
	5	习近平法治思想概论	√		15	3	18			1	2										
	6	大学英语	√		86	50	136	4	4	4	4										
	7	计算机应用基础	√		16	32	48	3	3												
	8	就业指导		√	36	0	36									2	2				
	9	大学生心理健康教育		√	18	0	18	1	1												
	10	美育		√	18	18	36					2	2								
专业技能课	11	设计基础		√	16	16	32	2	2												
	12	图像处理		√	0	64	64	4	4												
	13	商务礼仪		√	16	16	32	2	2												
	15	网络营销概论	√		32	0	32	2	2												
	16	主播素养		√	16	16	32	2	2												
	17	视觉营销		√	0	72	72			4	4										
	18	商业摄影		√	0	54	54			3	3										
	19	创新意识		√	18	18	36			2	2										
	20	办公自动化		√	0	54	54			3	3										
	22	职业核心能力		√	18	18	36			2	2										
	24	新媒体文案创作与传播		√	18	36	54			3	3										
	25	“互联网+”创新创业		√	18	36	54					3	3								
	26	经济学思维	√		36	18	54					3	3								
	27	短视频拍摄与剪辑		√	0	72	72					4	4								
28	直播营销与运营		√	18	54	72					4	4									
29	新媒体运营技能及工具		√	0	54	54					3	3									
	新媒体数据分析		√	0	54	54					3	3									
30	商业模式与融资路演		√	18	18	36							2	2							
31	企业管理	√		18	36	54							3	3							
32	电子商务法律基础	√		18	18	36							2	2							
33	推销与谈判		√	18	18	36							2	2							
34	市场调查与分析		√	18	36	54							3	3							

课程类别	序号	课程名称	考核方式		学时分配			第一学期		第二学期		第三学期		第四学期		第五学期		第六学期		
			考试	考查	理论	实践	总计	16周		18周		18周		18周		18周		16周		
								学分	学时	学分	学时	学分	学时	学分	学时	学分	学时			
	35	新媒体社会化营销		√	18	36	54							3	3					
	36	短视频运营		√	18	18	36							2	2					
	37	小红书平台运营		√	0	36	36							2	2					
	38	商品策划与发布		√	18	36	54							3	3					
	39	营销心理学		√	18	18	36							2	2					
	40	文献检索与论文写作		√	0	54	54										3	3		
	41	职业认知		√	0	36	36										2	2		
	42	直播综合实战		√	0	72	72										4	4		
选修课	43	短视频综合实战		√	0	72	72										4	4		
	41	国家人文历史		√	24	12	36					2	2							
	42	中国地理国情		√	24	12	36			2	2									
	42	马克思主义中国化进程与青年学生使命担当		√	24	12	36	2	2											
	41-44 为专业选修课			每生要选6学分，共108学时																
公共选修课			三年制每生应选3学分，共54学时																	
合计					755	1403	2158	25.5	25.5	27.5	27.5	26	26	25	25	15	15	0	0	

备注：（1）马克思主义中国化进程与青年学生使命担当课程根据上级政策要求开设。

（2）美育课程根据上级政策要求开设。

七、综合实践课程

网络营销与直播电商专业综合实践课程突出产学结合特色，与国家职业技能鉴定相接轨，主要培养学生的实践能力、专业技能、敬业精神和严谨求实作风。实践课程体系主要由基本技能训练、职业技能训练、职业综合实践等组成。

1. 基本技能训练

网络营销与直播电商专业培养学生摄影美工、商业能力、新媒体运营、新媒体营销、直播电商等专业能力。针对以上能力，本专业相应开设《图像处理》、《视觉营销》、《商业摄影》、《短视频运营》、《短视频拍摄与剪辑》等实践类课程，培养新媒体图像拍摄以及图像处理能力；开设《商务

礼仪》、《企业管理》等课程训练商业技能；开设《新媒体运营技能及工具》、《新媒体数据分析》、《新媒体文案创作与传播》、《短视频运营》、《小红书平台运营》等课程培养新媒体运营能力；开设《网络营销概论》、《市场调查与分析》、《新媒体社会化营销》、《营销心理学》等课程培养新媒体营销能力；开设《直播营销与运营》、《主播素养》、《推销与谈判》、《商品策划与发布》等课程培养直播电商能力。

2. 职业技能训练

网络营销与直播电商专业安排《办公自动化》、《职业核心能力》、《岗位技能培训》等课程，针对学生开展职业技能训练，提升学生职业能力；同时开展《直播综合实战》、《短视频综合实战》等实战类课程，贴近实践工作开展课堂教学，让学生走出学校可以快速适应岗位需要。

4. 职业综合社会实践

移动商务专业第6学期是职业综合社会实践，学生通过社会实践，深入社会和工作实践、完善知识结构、提高动手能力和创新能力、实现理论学习和实践有机结合、提升学生就业能力。

附：综合实践课程安排表

序号	实践项目	周数	学时	时间安排						实践地点		备注
				第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期	校外	校内	
1	入学教育	1	18	√							√	
2	军事理论与军事技能	1	36	√							√	
3	国家安全教育	1	12	√								
4	公益劳动	2	16	√								
5	创新创业教育	1	18		√						√	
6	社会实践	2	36		√					√		暑假进行
7	岗位实习	16	288						√	√		
8	毕业设计(论文)或毕业作业	4	72						√	√		
9	课内实践课程	38	1475									
	合计	66	1971									

八、各类课程学时分配表

课程类别		学时		学分	占总学时百分比	备注
公共基础课	理论课	315	526	30	19.4%	公共必修课
	实践课	211				
	理论课	72	108	6	4.0%	公共选修课
	实践课	36				
	理论课	-	54	3	2.0%	公共选修课
	实践课	-				
专业技能课	理论课	368	1524	85	56.3%	专业必修课
	实践课	1156				
综合实践课	入学教育		18	1	18.3%	
	军事理论与军事技能		36	2		
	国家安全教育		12	1		
	公益劳动		16	1		
	社会实践		36	2		
	创新创业教育		18	1		
	岗位实习		288	16		
	毕业设计(论文)或毕业作业		72	4		
合计			2708	152	100%	

注：实践课程总学时为：1899 学时，占总学时的 70.1%。

九、实施保障

移动商务专业教学实施保障主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

（一）师资队伍

电子商务创业学院目前拥有一支实践经验丰富、科研能力强、教学水平高的老中青结合的双师型教师队伍，专业专人教师团队 17 人。其中含 1 位揭阳市优秀专家与拔尖人才，硕士以上学历 14 人，副高以上职称 8 人，中级职称 10 人，双师型教师 10 人。

（二）教学设施

电子商务创业学院坚持产教融合、校企合作，不断深化校企合作，改善实训基地条件，目前已有的教学设施如下：省级实验实训基地（中心）项目立项3项（校内省级实训基地、校外大学生实践教学基地，省级公共实训中心各1项），团省委青创空间建设项目1项；建设有3个教学企业，共建校企合作实践课程3门，12个区域龙头企业或有影响的企业作为电商专业校外实训基地。

（三）教学资源

电子商务创业学院在建立的“双创融合”专业教学标准框架下，已与粤东知名电商企业共同开发基于学习成果导向的校级“互联网+”教学资源库2个，完成1门省级、2门校级精品在线开放课程，出版4部电子商务规划类教材。

在电子商务课程教材选择方面，选用国家级规划教材、省级重点教材、校企合作开发使用的校本教材或讲义等优秀教材，结合电商专业变化快的特点，选择最近2年出版的新教材占比达80%以上。

在电子商务课程包开发中，充分融入移动互联网元素，为学生提供在线自主学习、企业培训、教师在线咨询指导、资料下载等服务，为提升教学质量提供有力的支撑，发挥建设成果的共享、辐射和示范作用。

（四）教学方法

电子商务创业学院依托揭阳市电商产业优势、揭阳市电商企业以及技能大师工作室，开展学徒制试点班，校企深度融合，根据企业人才需求，校企双方双轨运行，深度合作，推行项目教学、案例教学、工作过程导向教学等

融“教、学、做”为一体的教学模式，实施“校企双制，工学合一，四段式”人才培养模式。在招生、就业、教学、科研、技术服务等方面进行有效合作，实现学校和企业的深度融合，提升学生电子商务品牌运营能力，实现校企双赢。

（五）学习评价

电子商务创业学院建立和完善了由教务处、质量监督办公室、学生教学信息员等组成的学习保障、监控和反馈网络，建立教学质量管理工作规范，完善各教学主要环节的质量标准，形成常规教学检查、期初教学检查、期中教学检查、期末教学检查、学生教学评价、两周一次学生教学信息员反馈会议等的多维度教学质量监控与评价体系，多渠道获取信息，多角度观测，多层次分析，贯穿整个人才培养的过程。

（六）质量管理

电子商务创业学院除了通过构建校内人才培养质量监控与评价体系来保证专业培养质量以外，近年来，学院还通过委托社会第三方机构对毕业生社会需求与培养质量进行跟踪测量评估，对用人单位需求进行测量和评价。同时学院重视政府、行业、企业、用人单位、学生家长等的评价，并把其作为学院提高人才培养质量、服务区域经济等方面的有益参考。

十、毕业要求

学生通过规定年限的学习，修满的专业人才培养方案所规定的学分，完成规定的教学活动，达到本方案的培养目标和要求，准予毕业。