



洛阳商业职业学院
LUOYANG VOCATIONAL COLLEGE OF COMMERCE

网络营销与直播电商专业

人才培养方案

二〇二五年九月

修订说明

依据国家网络营销与直播电商技术专业教学标准、行业人才需求调研分析报告及校外专家论证意见，网络营销与直播电商专业人才培养方案做了以下修订：

1.培养目标调整：培养从事互联网及相关服务业，拓展至商务服务、批发零售等全链条岗位，新增数字化素养要求，强化新兴直播电商平台运营、短视频策划制作、人工智能营销应用等工作高技能人才。

2.课程体系优化：课程体系向“短缺岗位+新兴技术”倾斜，强化核心课程与岗位对接，新增商品拍摄与素材编辑等课程及相关实训。实践教学占比提至55%，构建“认知-见习-实战-实习”全链条，让学生在真实项目中积累经验，新增三大岗位定向课程，实现多元化人才培养的精准对接。

3.深化“1+X”证书融入：建立“课证融合”课程体系，将直播电商、网络直播运营、新媒体营销等职业技能等级证书的考核内容融入对应课程，如直播销售课程对接“直播电商”证书核心考点，直播运营课程覆盖“网络直播运营”证书基础模块，新媒体运营课程匹配“新媒体营销”证书核心模块。

网络营销与直播电商专业人才培养方案

一、专业名称（专业代码）

网络营销与直播电商（530704）

二、入学要求

中等职业学校毕业、普通高级中学毕业或具备同等学力

三、基本修业年限

三年

四、职业面向

表1 网络营销与直播电商专业职业面向

所属专业大类（代码）	财经商贸大类（53）
所属专业类（代码）	电子商务类（5307）
对应行业（代码）	批发业（51）、零售业（52）、互联网和相关服务（64）、商务服务业（72）
主要职业类别（代码）	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）
主要岗位（群）或技术领域	渠道销售主管、直播销售员、商品选品主管、直播运营主管、新媒体运营主管、内容策划主管、客户主管、渠道推广主管、网络广告专员、市场策划主管
职业类证书	直播电商、网络直播运营、新媒体营销

五、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。具体分为以下三个方面：

1.知识目标：掌握社会主义核心价值观相关内涵、本专业对应的营销策划、数据分析等知识技能，以及批发业、零售业等行业相关知识和一定的科学文化知识。

2.能力目标：具备渠道运营维护、市场与产品策划、直播与内容推广、数据分析等岗位实操能力，同时拥有较强的就业创业能力和可持续发展能力。

3.素质目标：践行社会主义核心价值观，传承技能文明，拥有良好的多元素养、职业道德、创新意识及爱岗敬业的职业精神和精益求精的工匠精神，实现德智体美劳全面发展，自觉承担服务行业进步与国家经济发展的使命，成长为兼具专业素养与高尚品德的时代建设者。

六、培养规格

本专业学生应在系统学习本专业知识和完成有关实习实训基础上，全面提升知识、能力、素质，掌握并实际运用岗位（群）需要的专业核心技术技能，实现德智体美劳全面发展，总体上须达到以下要求：

（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英语、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；

(5) 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等方面的专业基础理论知识；

(6) 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；

(7) 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；

(8) 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；

(9) 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；

(10) 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；

(11) 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；

(12) 掌握信息技术基础知识，具有适应本行业数字化和智能化发展需求的数字技能；

(13) 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；

(14) 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；

(15) 掌握必备的美育知识，具有一定的文化修养、审美能力，形成至少1项艺术特长或爱好；

(16) 树立正确的劳动观，尊重劳动，热爱劳动，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养，弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代风尚。

表2 培养规格与培养目标的支撑矩阵

培养规格	知识目标	能力目标	素质目标
1			H
2	H	L	M
3	H	L	M
4	L	H	
5	H		
6	L	H	
7	L	H	

8	L	H	
9	L	H	
10	L	H	
11	L	H	
12	M	H	L
13		H	L
14		H	L
15	L		H
16			H

说明：H表示强支撑，M表示中度支撑，L表示弱支撑。

七、课程设置及学时安排

（一）课程设置

本专业课程主要包括公共基础课程、专业知识课程、专业实践课程、职业素养课程。

1.公共基础课程

公共基础课程，共16门，合计35学分。主要课程有：思想政治理论课（包括：思想道德与法治、毛泽东思想与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）、军事理论与军事训练、大学生心理健康教育、劳动教育、大学体育、大学英语、国家安全教育、中华优秀传统文化、大学生涯规划与职业发展、音乐欣赏、信息技术基础、党史等方面的课程或专题讲座。

表3 公共基础课简介

序号	课程名称	主要教学内容	教学目标与要求	课程思政育人
1	思想道德与法治	涵盖理想信念、爱国主义、人生价值、道德修养、法治观念等方面，引导学生树立正确的世界观、人生观、价值观，掌握道德与法律的基本知识。	理解并认同社会主义核心价值观，提高思想道德素质和法治素养，增强辨别是非善恶的能力，形成良好的行为习惯和道德风尚。	增强爱国情怀、社会责任感、法治意识和道德品质，做有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义建设者和接班人。

2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	以马克思主义中国化时代化为主线，包括毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义，着重讲授这些理论如何解决中国革命、建设、改革各个阶段的问题。	把握毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的精神实质，认识坚持马克思主义指导地位的重要性，提升运用理论分析和解决问题的能力。	深化中国特色社会主义的政治认同，增强道路自信、制度自信、理论自信、文化自信，强化爱国、爱党、爱社会主义的情感态度和价值倾向。
3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	全面系统阐述习近平新时代中国特色社会主义思想的时代背景、科学体系、核心要义、实践要求，包括新时代中国特色社会主义的总任务、总体布局、战略布局等内容。	深刻理解习近平新时代中国特色社会主义思想的重大意义，掌握其基本观点和方方法，增强对新时代中国特色社会主义的理论认同和实践自觉。	掌握新时代中国特色社会主义思想的基本观点和方法，建立对中华民族伟大复兴中国梦的信心，不断提高科学思维能力，增强分析、解决问题的能力。
4	形势与政策	紧密结合国内外形势的发展变化，及时介绍党和国家的重大方针政策、国际热点问题、社会发展动态等，帮助学生了解国内外形势的现状和发展趋势。	关注时事政治的习惯，提高分析和判断形势的能力，能够正确认识和理解国家的政策方针，增强对国家发展的信心。	树立正确的国家观、民族观、世界观，增强爱国情怀和国际视野，培养大局意识和责任意识。
5	国家安全教育	包括国家安全的基本概念、国家安全体系、国家安全法律法规、国家安全教育案例等方面，让学生了解国家安全的重要性和维护国家的责任和义务。	增强国家安全意识，掌握国家安全的基本知识和法律法规，提高学生维护国家安全的能力和自觉性。	培养国家安全意识和责任感，树立总体国家安全观，能自觉维护国家主权、安全和发展利益，增强爱国情怀和民族凝聚力。
6	军事训练	包括队列训练、体能训练、军事技能训练等，正步走、射击、野外生存，旨在提高学生的身体素质和军事技能。	通过严格的军事训练，养成良好的纪律作风，增强身体素质，提高团队协作能力和适应能力。	培养吃苦耐劳精神、坚韧不拔的意志和集体荣誉感，增强组织纪律性和国防意识，激发爱国情怀。
7	军事理论	包括军事思想、军事科技、信息化战争、国防建设等方面的基本知识，使学生了解军事领域的基本概念和发展动态。	掌握基本的军事理论知识，增强国防观念和国家安全意识，培养纪律意识和团队精神。	激发爱国热情和报国之志，强化国防意识和国家安全责任感，培养爱国主义、集体主义和革命英雄主义精神。
8	大学生心理健康	涵盖心理健康的基本概念、大学生常见的心理问题及应对方法、心理	树立正确的心理健康观念，掌握基本的心理健康知识和心理调	正确认识自我，培养积极乐观的人生态度，增强心理承受能

		调适技巧、人际关系处理、情绪管理等方面。	适方法，提高自我心理保健能力，促进身心健康发展。	力和抗压能力，促进心理健康素质与思想道德素质、科学文化素质协调发展。
9	大学英语	包括英语语言知识（词汇、语法、句型等）、听力、口语、阅读、写作等方面的训练，以及英语国家的文化背景知识介绍。	提高英语综合应用能力，能够熟练运用英语进行交流和学习，培养跨文化交际能力。	树立文化自信，同时通过介绍英语国家的文化，树立正确的文化观，增强国际视野和爱国情怀。
10	大学体育	设置多种体育项目，篮球、足球、健美操、太极拳等，让学生选择自己感兴趣的项目进行学习和训练，同时包括体育理论知识的教学。	掌握一定的体育技能和运动方法，提高身体素质和运动能力，培养体育精神和健康生活方式。	增强团队合作精神、竞争意识和坚韧不拔的意志，促进身心健康和全面发展，增强集体荣誉感和爱国主义情感。
11	劳动教育	增强学生的劳动观念、劳动技能、劳动习惯的培养，促进劳动教育与技术、职业体验和社会实践紧密联系，让学生了解劳动的价值和意义，掌握劳动技能。	培养劳动意识和劳动习惯，提高劳动能力，树立正确的劳动价值观，尊重劳动、热爱劳动。	树立艰苦奋斗精神、敬业精神和工匠精神，增强社会责任感和奉献精神，促进全面发展。
12	中华优秀传统文化	涵盖载体、民俗实践四大模块，培养学生精准把握经典典籍、传统艺术、科技建筑等载体的文化内涵与价值，熟练掌握传统节日习俗、礼仪规范及传统技艺的实践要点。	掌握核心思想与流派，熟知文化载体特征，明确传统美德时代价值；能解读经典、分析现实意义，具备批判性继承能力。	依托爱国典籍与事迹，培育家国情怀、树立文化自信，树立世界观、人生观、价值观与可持续发展理念。
13	大学生涯规划与职业发展	包括职业规划的基本概念、自我认知、职业环境分析、职业生涯规划目标设定、职业生涯规划策略、职业生涯规划的实施与评估等方面。	了解自己的兴趣、爱好、能力和价值观，明确职业发展方向，制定合理的职业生涯规划，提高职业素养和就业竞争力。	树立正确的职业观和价值观，培养敬业精神、创新精神和奉献精神，将个人职业发展与国家和社会的需求相结合。
14	音乐欣赏	以审美为主线，介绍不同的音乐形式、体裁和风格，包括古典音乐、民族音乐、流行音乐等，通过欣赏和分析音乐作品，培养学生的音乐鉴赏能力。	了解音乐艺术的基本知识和特点，提高音乐欣赏水平和审美能力，培养对音乐的兴趣和热爱。	通过挖掘音乐作品中的思政元素，如爱国主义、民族精神、人文关怀等，感悟音乐艺术的“真、善、美”，树立正确的审美观念和社会主义核心价值观。

15	信息技术基础	包括计算机基础知识、操作系统、办公软件、网络技术、数据库基础、多媒体技术等方面的知识和技能，培养学生的信息技术应用能力。	掌握基本的信息技术知识和操作技能，能够熟练运用信息技术工具进行学习、工作和生活，提高信息素养和创新能力。	培养科学精神和责任意识，能正确使用信息技术，为国家和社会的发展贡献力量。
16	党史	讲述中国共产党的发展历程，包括党的创立、新民主主义革命、社会主义革命和建设、改革开放和社会主义现代化建设等各个历史时期的重大事件、重要人物和理论成果。	了解党的历史，深刻认识中国共产党的领导是历史和人民的选择，理解中国共产党的初心和使命，增强对党的感情和信任。	传承红色基因，培养爱国主义、集体主义和社会主义精神，激发为实现中华民族伟大复兴而奋斗的使命感。

2. 专业知识课程

专业知识课程共18门，合计54学分。主要有专业基础课程、专业核心课程和专业拓展课程。

(1) 专业基础课

主要包括：电子商务基础、电子商务法律法规、市场营销、商务数据分析、商品拍摄与素材编辑、选品与采购。

表4 专业基础课简介

序号	课程名称	主要教学内容	教学目标与要求	课程思政育人
1	电子商务基础	涵盖电商核心认知与实操基础，讲解定义、发展历程及B2B等主流模式，结合平台案例解析运营逻辑；围绕电商交易全流程，介绍商品上架、流量获取等环节，补充支付系统相关内容，构建专业基础知识框架。	明确电商基本概念、模式及行业生态，掌握交易流程；完成平台基础操作、分析直播电商案例、识别行业风险；完成模拟店铺运营，实现理论与实操衔接。	结合行业特性，借虚假宣传案例传递诚信理念，用助农直播体现乡村振兴价值；融入团队协作与客户服务职业精神，塑造合规负责的从业者素养。
2	电子商务法律法规	聚焦电商场景法律规范，涵盖《电子商务法》等基础法律框架核心条款；讲解电商营销合规、消费者权益保护、知识产权保护等内容，涉及电商交易纠纷解决机制与跨境电商法律法规，构建	明确电商法规适用范围与关键条款，掌握直播电商法律风险点；用电商法律分析侵权行为，识别网络营销合规问题；结合直播热点提合规建议，实现法律知识	依托电商法律案例传递法治理念，借违规直播案例强调法律底线，树立合规经营意识；结合跨境电商渗透法治自信，融入法律思维严谨性，塑造

		适配本专业的法律知识体系。	与专业场景结合。	行业法治素养。
3	市场营销	涵盖营销基础理论框架，含市场定位、目标市场选择及4P、4C策略、数字化营销工具、用户画像构建，涉及市场调研、数据分析、品牌维护，形成专业营销知识体系。	明确营销核心理论与策略内涵，结合产品设计营销方案，通过数据分析营销效果；衔接理论与实操，完成市场调研或方案撰写。	借虚假营销案例强调诚信，树立以用户需求为导向的营销价值观；用国货崛起、助农直播案例传产业责任与社会价值；融入绿色营销等责任考量，培养行业担当。
4	商务数据分析	涵盖数据分析基础框架，包括电商平台、用户行为、直播流量数据采集，及数据清洗预处理技巧；讲解直播电商流量转化、用户画像等核心分析维度，涉及数据可视化工具、报告撰写及营销优化建议，构建专业分析体系。	明确数据分析流程与核心指标，掌握直播电商数据采集分析逻辑；用工具完成数据清洗与可视化，通过数据识别直播营销问题、提优化方案；对接数据分析与业务场景，完成数据报告，结合数据趋势调整业务方向。	借数据造假案例强调数据伦理，树立“真实分析、安全用数”原则；融入数据决策社会责任，培养行业担当；通过严谨处理数据渗务实态度，塑造数据伦理素养。
5	商品拍摄与素材编辑	涵盖拍摄与编辑基础技能，包括相机参数设置、光影运用、商品构图技巧等；结合直播电商场景，讲解不同品类商品拍摄要点、短视频剪辑、图片后期优化，构建视觉制作体系。	明确拍摄光影构图原理，掌握编辑工具核心功能；按商品卖点拍摄，独立完成素材剪辑与图片优化；匹配拍摄技巧与商品特性，完成视觉素材制作，优化直播传播效果。	用非遗、乡村商品创作案例传递文化保护与助农价值；融入设计文化审美培养文化自信；通过打磨素材渗工匠精神，塑造诚信创作素养。
6	选品与采购	涵盖选品采购基础逻辑与实操，含选品调研、直播电商选品策略；讲解采购流程、库存管理，涉及选品合规要点、供应链协同及数据化选品工具应用，构建专业选采知识体系。	明确选品与采购的核心逻辑与环节，掌握直播电商选品与供应链基础；结合市场数据设计选品方案，筛选供应商、对接采购，通过数据评估选品效果；匹配选品与受众需求，完成选品报告，识别质量与合规风险。	借劣质商品案例强调调品质优先，树立“对消费者负责、对供应链诚信”的底线；用助农、非遗选品案例传乡村振兴与文化遗产价值；融入采购公平交易、契约精神，塑造诚信经营意识。

(2) 专业核心课

主要包括：内容策划与编辑、网络推广、新媒体运营、直播销售、客户服务与管理、直播运营。

表5 专业核心课简介

序号	课程名称	主要教学内容	教学目标与要求	课程思政育人
1	内容策划与编辑	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、计算机等完成相关工作任务。	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;能策划图文/短视频内容创意;编辑内容,进行视觉优化;审核内容合规性;选择平台发布并推广内容。	坚持诚信、增强历史使命感和职业担当;廉洁自律;树立正确的人生观和价值观;具备团队合作精神和良好的职业道德修养。
2	网络推广	根据企业营销目标进行活动主题策划、市场调研、活动设计、实施执行以及网络营销活动的效果跟踪;新媒体营销证书核心考点。	掌握市场策划的流程和方法;分析行业定位,选择目标市场;设计分销渠道和营销活动;制定产品策略、品牌策略、价格策略、广告策略;跟踪市场策划的实施,评估效果。	引导塑造正确的世界观、价值观和人生观;培养严谨、诚信的职业品质;具有良好的沟通能力、团队协作和服务意识有一定的探究精神和创新意识。
3	新媒体运营	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;新媒体营销证书核心考点。	掌握新媒体调研、渠道选择、运营推广、社群运营等方法和技巧;制订新媒体运营方案及推广计划,选择推广平台,策划运营活动并实施。	社会主义核心价值观,树立诚信意识 树立依法治税、依法治国意识。弘扬中华民族勤俭节约的优秀传统美德;增强环保理念和绿色发展理念;树立爱岗敬业、培养责任担当意识,树立工匠精神。
4	直播销售	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。	掌握直播销售、产品讲解、脚本设计、粉丝转化的方法和技巧;能够搭建主播人设;精准选品设计产品组合;撰写直播脚本;提升销售转化率;数据分析及优化直播。	坚守诚信经营底线,拒绝虚假宣传、数据造假等失范行为,树立“品质为先、用户至上”的商业理念;结合乡村振兴、国货崛起等时代命题,传播民族品牌文化,厚植家国情怀与社会责任。
5	客户服务与管理	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、服务机构合作等。	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。能够进行精准客户调研,提升客户转化率。	培养实事求是、严谨务实的工作态度;培养爱国情怀,增强民族自豪感;恪守职业道德,秉承谨慎的态度,养成慎独慎欲、慎省慎微的好习惯。

6	直播运营	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；网络直播运营证书核心考点。	掌握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；策划直播主题并搭建直播间；制定直播方案，动态调整直播内容；建立直播风险预案。	弘扬敬业精神与责任意识，强化“成本控制、效率提升”与可持续发展的理解，融入企业经营伦理、绿色发展理念，树立价值创造导向，增强服务国家发展战略的使命感。
---	------	--	---	---

(3) 专业拓展课

通选：商务沟通与礼仪、零售门店O2O运营、消费者行为分析、自媒体营销；限选（2门）数据化运营、人工智能导论、主播素养、短视频策划与制作、管理学、专升本英语。

表6 专业拓展课简介

序号	课程名称	主要教学内容	教学目标与要求	课程思政育人
1	商务沟通与礼仪	沟通基础逻辑，包括倾听技巧、表达逻辑、反馈方法；商务礼仪规范，涵盖职场着装、会面礼仪、线上沟通礼仪；营销场景中沟通技巧，如客户需求挖掘、异议处理、直播带货中的话术表达。	运用沟通技巧清晰传递营销意图，建立良好合作关系或用户信任；在商务洽谈、直播互动等场景中规范践行礼仪；针对营销场景中的沟通难题快速响应，有效化解矛盾或异议。	强调沟通中的真实表达，拒绝虚假宣传，以真诚态度对待客户与合作伙伴，培养诚信沟通意识；通过多元场景沟通训练，引导尊重不同客户的需求与观点，树立平等沟通的理念。
2	零售门店O2O运营	O2O运营核心逻辑，包括线上线下流量互通、库存共享、订单协同；运营实操技能，如线上店铺搭建、线下门店引流技巧、核销流程优化；数据驱动运营，通过订单数据分析运营短板，制定优化策略。	独立搭建基础O2O运营体系，实现线上线下业务联动；分析O2O运营数据，精准定位问题并提出可行的优化方案；策划O2O促销活动，提升门店客流量与用户复购率。	结合O2O模式对传统零售的革新案例，探索服务升级路径，满足用户多元化需求，激发创新服务思维；强调O2O运营中的售后服务责任，保障用户权益，践行诚信经营商业准则。
3	消费者行为分析	消费心理基础，包括需求层次理论、动机驱动因素、认知与情绪对消费决策的影响；行为分析方法，如用户画像构建、消费路径追踪、数据调研与数据分析工具使用。	通过数据分析与调研快速定位目标用户的行为特征与需求痛点；基于消费者行为分析结果优化营销方案，提升转化效率；预判消费趋势变化，为产品选型或营销	站在消费者视角思考问题，尊重用户需求与权益，拒绝过度营销，培养用户中心理念；通过客观数据解读消费行为，避免主观臆断，树立严谨的

			创新提供依据。	商业分析态度。
4	自媒体营销	抖音、小红书、视频号等主流平台的规则、算法逻辑与流量获取技巧；选题策划、文案撰写、视觉设计、内容分发策略；账号定位、粉丝运营、私域引流、变现模式搭建等营销转化路径。	熟练操作主流自媒体平台，完成从内容创作到分发全流程运营；结合产品特性策划爆款内容，实现流量增长与用户沉淀；搭建高效营销转化路径，达成带货或品牌推广目标。	创作积极健康、真实有用的内容，拒绝低俗化、虚假化传播，承担自媒体人的社会责任；通过自媒体成功案例分享，培养勇于尝试、持续迭代的创业心态。
5	数据化运营	流量数据、用户数据、营销数据的采集渠道与工具；数据分析方法，如Excel、Python基础应用、数据可视化、核心指标解读；基于数据结果调整产品布局、营销活动、直播策略，实现精细化运营。	独立完成多维度数据采集与整理，确保数据准确性与完整性；运用基础工具进行数据分析，提炼核心结论并形成运营报告；根据数据反馈快速优化运营方案，提升运营效率与效果。	强调数据采集与使用的合规性，保护用户隐私，拒绝数据造假或滥用，树立数据诚信意识；以数据为决策依据，避免盲目投入，养成高效务实的运营习惯，培养精益运营思维。
6	人工智能导论	机器学习、深度学习、自然语言处理等核心概念与应用场景；智能推荐算法、直播智能互动、用户画像智能生成；AI文案生成工具、智能数据分析工具、虚拟主播运营平台的基础使用。	理解AI在网络营销与直播电商领域的核心应用逻辑与价值；熟练使用基础AI营销工具，提升内容创作、用户运营效率；预判AI技术在行业的发展趋势，为职业发展储备技能。	强调技术服务对于用户与行业发展的正向价值，激发科技向善理念；结合AI技术的快速迭代特性，鼓励持续学习新技术、新工具，培养终身学习意识。
7	主播素养	语言表达、镜头表现、情绪管理与应变能力等职业素养；产品讲解技巧、粉丝互动方法、直播节奏把控；真实带货承诺、售后责任担当、拒绝虚假宣传与恶性竞争的职业道德规范。	以专业形象完成直播全流程，清晰传递产品价值，营造良好直播氛围；灵活应对直播中的突发问题，有效维护直播秩序与用户体验；坚守职业底线，以诚信态度赢得用户信任。	强调主播作为公众人物的社会责任，引导坚守诚信底线，杜绝虚假宣传等不良行为；正视直播行业的辛苦，以敬业态度打磨技能，追求长期职业发展，培养敬业拼搏精神。
8	短视频策划与制作	平台规则、爆款逻辑等短视频基础认知；脚本撰写、拍摄技巧、后期剪辑、音效与字幕搭配等制作实操技能；产品推广短视频、直播预热短视频、品牌故事短视频的策划与制作等营销场景应用。	独立完成短视频从策划、拍摄到后期的全流程制作；结合营销目标策划爆款短视频，实现产品曝光或直播引流；根据平台规则与用户喜好优化视频内容，提升播放量与转化率。	在创作兼具趣味性与正能量内容的同时，融入中华优秀传统文化元素，助力文化传播与传播；通过反复打磨脚本、优化剪辑细节，追求高品质内容，锤炼工匠精神。
9	管理学	计划、组织、领导、控制四大职能；电商企业组织	掌握管理学基本原理和方法，理解计划、组	树立精益求精的管理意识；培养尊重员

		结构设计、岗位职责划分、绩效考核体系建立以及团队建设与激励方法；SWOT分析、PEST分析等战略工具，数据驱动决策在电商运营中的具体应用。	织、领导、控制等管理职能在电商企业中的具体应用；运用SWOT分析、PEST分析等管理工具分析电商企业内外部环境；制定基础的人力资源管理和绩效考核方案。	工、关爱团队的人文关怀精神，树立人力资源是企业最宝贵资源的价值观；将企业管理与国家发展相结合，增强服务国家经济发展的责任意识。
10	专升本英语	系统梳理核心语法知识，扩展专升本考试要求的高频词汇；重点学习电商领域的专业词汇和术语，训练阅读英文平台规则、行业报告、商务信函等专业材料；专项训练专升本英语考试的题型特点和解题策略，提升应用文和议论文的写作水平。	掌握专升本英语考试要求的核心词汇和语法知识；阅读理解的解题技巧；完成各类英语写作任务，包括应用文、议论文等考试常见文体；理解电子商务领域的专业英语材料，掌握专业术语的英文表达方式。	正确认识中华优秀传统文化的价值，在英语学习中保持文化定力，增强民族自豪感；培养精益求精的学习态度，锤炼严谨细致、追求卓越的专业品格；树立诚信意识，恪守学术道德，为未来的学术生涯奠定品德基础。

3.专业实践课程

专业实践课程包括专业认知、专业见习、专业岗位实习、毕业设计，共4大模块，合计20学分。

表7 专业实践课简介

序号	课程模块		主要教学内容	教学目标与要求
1	专业认知 (1周)		网络营销与直播电商行业背景、现状及发展趋势；网络营销与直播电商专业培养目标、职业面向；课程设置及学时安排；期末考核评估方式及要求；证书考取及学分置换规则；毕业要求。	了解网络营销与直播电商行业背景、现状及发展趋势；明确专业培养目标与职业面向，规划职业路径；理解课程设置逻辑及学时安排，合理分配学习时间；证书考取类别及学分置换规则，制定备考计划；达到毕业要求。
2	专业见习 (3周)	网络营销与直播电商岗位见习 (1周)	参观：直播电商相关企业环境、企业文化，以及网络营销与直播电商核心业务流程。 讨论：网络营销与直播电商相关岗位要求与个人发展的联系。 总结：撰写见习报告。	了解直播电商企业的管理流程、企业文化及其对网络营销与直播电商人才的能力需求；了解直播电商行业现状、技术发展趋势及相关政策法规；熟悉直播电商岗位要求与个人发展的联系，明确个人职业技能提升方向。
		网络营销与直	参观：网络营销与直播电商相关企业环境、企业文化、	了解用人单位的管理流程、企业文化及其对安全人才的能力需

		播电商 岗位见 习 (2周)	网络营销与直播电商相关工作 流程。 讨论：网络营销与直播电商 相关岗位要求与个人发展的 联系。 总结：撰写实习报告。	求；了解行业现状、技术发展趋 势及相关的政策法规；熟悉网络 营销与直播电商相关岗位要求与 个人发展的联系。
3		专业岗位实习 24周	前1-2周准备阶段，企业营销 规章及平台规则，基础工具 与核心技能；第3-21周核心 实践阶段，按4-5周/岗位轮 岗，覆盖直播运营岗、网络 推广岗、内容创作岗、社群 营销岗；职业素养培养贯穿 全程，提升营销敏感度、直 播临场应变及团队协作能力； 最后3周总结考核阶段，完 成工作汇报与实习报告，接 受企业与学校导师的综合考 核。	掌握网络营销与直播电商岗位工 作内容、操作技能，提升实际 岗位实操能力与社会适应力， 明晰用人单位需求，为就业及 职业发展夯实基础；深度参与 实际工作，主动学习。联动用 人单位，保障实践与岗位技能 匹配。
4		毕业设计 (6周)	第1-2周开展选题定位与方 案策划，结合美妆护肤、农 产品上行、家居百货等细分 领域，确定毕业设计主题， 完成目标用户画像绘制、选 品策略制定、直播脚本撰写 及流量运营方案；第3-4周 进入直播实操与数据优化阶 段，组织学生在抖音、淘宝 直播等平台开展实战直播， 实时监测直播间GMV、转 化率、互动率等核心数据， 运用工具进行复盘，优化话 术设计与选品组合；第5-6 周完成运营数据报告撰写， 形成包含策划案、实操数 据、复盘报告的完整毕业设 计成果。	掌握直播电商从策划到执行、复 盘的全流程运营技能，具备独 立操盘直播项目的核心能力， 同时培养数据思维与营销创新 意识。 具体包括灵活运用网络营销理 论、直播电商平台规则，设计 科学可行的运营方案；独立完 成至少3场有效直播，直播间累 计GMV不低于5000元或用户转 化率不低于行业平均水平，且 直播内容符合平台合规标准； 毕业设计报告需数据支撑充分 、逻辑严谨，能体现对细分领 域直播电商痛点的解决思路与 创新方案，达到网络营销与直 播电商专业毕业设计的合格标 准。

4.职业素养课程

职业素养课程共4门，合计4学分。主要课程有大学生创新创业基础、大学生职业发展与就业指导、职业礼仪、职业技能。

表8 职业素养课简介

序号	课程名称	主要教学内容	教学目标与要求	课程思政育人
1	大学生职业发展与就业指导	聚焦职业定位与求职实操内容，包括自我认知、职业探索、就业实践、职业规划全方位覆盖求职全流程。	清晰认知自我职业潜力，掌握求职全流程核心技能，具备主动规划职业发展的意识和能力，提升就业竞争力与职业幸福感。	树立敢为人先、勇于探索的创新精神、脚踏实地的实干作风。
2	大学生创新创业基础	以“培养创新思维、赋能创业实践”为核心，讲解市场调研、商业模式设计、团队组建、商业计划书撰写等创业全流程要点。	认清创业所需的逻辑思维、沟通协作、风险应对能力，具备职场创新意识、为创业意愿打下坚实基础。	树立爱岗敬业、诚实守信、艰苦奋斗的职业精神，强化责任担当意识。
3	职业礼仪	以实用礼仪规范为核心，结合职场中个人形象塑造、社交沟通规范及不同商务场景的行为准则。	能熟练掌握职场核心礼仪规范，能够在不同场景中展现专业形象与得体举止，通过礼仪赋能职场沟通与人际关系构建。	能以礼仪养德，涵养尊重他人、包容友善的品格，提升团队协作中的同理心。
4	职业技能	以“岗位核心能力适配”为导向，聚焦通用职业技能与行业基础技能，理论讲解+实操训练+场景应用，为职业准入与发展提供硬实力支撑。	掌握职场通用技能能够快速适应岗位工作需求，具备技能迭代意识与持续学习能力，为职业发展奠定硬实力基础。	树立严谨细致、精益求精的工匠精神，工作责任感与质量意识，能以大局为重、主动补位的工作态度。

表9 课程设置与培养规格的支撑矩阵

课程名称	培养规格															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
思想道德与法治	H															L
毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	H	M														L
习近平新时代中国特色社会主义思想概论	H	M														L
形势与政策	H	M														L
国家安全教育	H	M														L
军事训练	L	M												H		
军事理论	H	L												M		
大学生心理健康	L	M		H												
大学英语			H	L												
大学体育	L	M												H		
劳动教育		L														H
中华优秀传统文化	H		L												M	
大学生涯规划与职业发展			H													
音乐欣赏			L													H
信息技术基础			H					L					M			
党史	H															L
电子商务基础					H								L			
电子商务法律法规		H														
市场营销						M		H	L							
商务数据分析					H			M							L	
商品拍摄与素材编辑					H			M							L	

选品与采购					M			H	L							
内容策划与编辑							L	H	M							
网络推广					H		M				L					
新媒体运营					L				H		M					
直播销售							H	L	M							
客户服务与管理						L				H	M					
直播运营					L	H			M							
商务沟通与礼仪				H					L	M						
零售门店O2O运营					H					L	M					
消费者行为分析					H				L		M					
自媒体营销						L			H		M					
数据化运营											L	H	M			
人工智能导论											M	H	L			
主播素养				M			L		H							
短视频策划与制作					H								L		M	
管理学			H										M			
专升本英语			H										M			

说明：H表示强支撑，M表示中度支撑，L表示弱支撑。

(二) 学时安排

本专业总学时为2528学时，113学分，其中公共基础课学时796学时，占总学时31%，共35学分。实践性教学学时1394，占总学时的55%，其中，专业见习3周，专业岗位实习24周；公共基础选修课和专业拓展选修课为306学时，占总学时12%，共17学分。

表10 网络营销与直播电商专业课程体系配置表

序号	课程模块	课程类别	课程门数	学分	学时分配			
					理论学时	实践学时	总学时	学时比例
1	公共基础模块	公共基础必修课	12	30	404	302	706	28%
		公共基础选修课	4	5	72	18	90	3%
2	专业知识模块	专业基础必修课	6	18	222	102	324	13%
		专业核心必修课	6	24	276	156	432	17%
		专业拓展选修课	6	12	108	108	216	9%
3	专业实践模块	课程实训	4	20	0	684	684	27%
4	职业素养模块	专业拓展	4	4	52	24	76	3%
合计			42	113	1134	1394	2528	100%
					45%	55%	100%	

表11 网络营销与直播电商专业教学周具体安排表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
一	军事技能 训练3周			课堂教学14周														考试 1周	
二	课堂教学17周，专业认知1周																		考试 1周
三	课堂教学15周，专业见习3周																		考试 1周
四	课堂教学18周																		考试 1周
五	专业实习19周																		
六	专业实习5周			课堂教学10周 同时进行毕业设计6周												毕业 教育 1周			
<p>说明：</p> <p>1.按三年计算，教育周数为110周（第一学期为18周，第二、三、四、五学期为19周，第六学期为16周）；</p> <p>2.军事训练3周，专业认知1周，专业见习3周，专业实习24周，毕业教育1周，共计32周；</p> <p>3.课堂教学和考核共78周。</p>																			

表12 网络营销与直播电商专业教学进程表

课程 模块	课程类别	课程编码	课程名称	学分	学时	理论 学时	实践 学时	学期学时计划						考核 方式	
								1	2	3	4	5	6		
								18	19	19	19	19	16		
公共 课程	公共基础必 修课	10000101	思想道德与法治	3	54	46	8	3							1
		10000102	毛泽东思想和中国特色社 会主义理论体系概论	2	36	32	4		2						1
		10000138	习近平新时代中国特色社 会主义思想概论	3	54	46	8			3					1
		10000103 10000125-10000127	形势与政策	2	36	36	0	1	1	1	1				2
		10000140	国家安全教育	2	36	36	0		2						2
		10000104	军事训练	2	112	0	112	3 周							2
		10000105	军事理论	2	36	36	0	2							2
		10000106	大学生心理健康	2	36	36	0			2					2
		10000107-10000109	大学英语	6	108	90	18	2	2	2					1
		10000110-10000113	大学体育	4	144	24	120	2	2	2	2				2
		10000114 10000128-10000130	劳动教育	1	36	4	32	1	1	1	1				2
		10000133	中华优秀传统文化	1	18	18	0		1						2
	小计				30	706	404	302	11	11	11	4			
	公共基础限 定选修课	10000115	大学生涯规划与职业发展	1	18	18	0	1							2
		10000134	音乐欣赏	1	18	18	0	1							2
		10000136-10000137	信息技术基础	2	36	18	18	2	2						2
10000118		党史	1	18	18	0		1						2	
小计				5	90	72	18	4	3	0	0				
公共课程合计				35	796	476	320	15	14	11	4				

专业知识	专业基础必修课	10404201	电子商务基础	4	72	60	12	4						1	
		10404202	电子商务法律法规	4	72	60	12	4							1
		10404205	市场营销	2	36	30	6		2						1
		10405206	商务数据分析	2	36	18	18			2					2
		10405203	商品拍摄与素材编辑	4	72	36	36			4					2
		10405202	选品与采购	2	36	18	18				2				2
	小计				18	324	222	102	8	2	6	2			
	专业核心必修课	10405306	内容策划与编辑	4	72	36	36		4						2
		10405307	网络推广★	4	72	60	12	4							1
		10405308	新媒体运营★	4	72	48	24		4						1
		10405303	直播销售★	4	72	36	36					4			2
		10404302	客户服务与管理	4	72	36	36					4			1
		10405309	直播运营★	4	72	60	12					4			1
	小计				24	432	276	156	4	8	0	12			
	专业拓展选修课	通选	10404402	商务礼仪沟通与礼仪	2	36	18	18			2				2
			10405404	零售门店O2O运营	2	36	18	18				2			2
			10405412	消费者行为分析	2	36	18	18			2				2
			10405401	自媒体营销	2	36	18	18				2			2
		管理类岗位	10405407	数据化运营	2	36	18	18			2				2
			10405408	人工智能导论	2	36	18	18				2			2
		运营类岗位	10405409	主播素养	2	36	18	18			2				2
			10405410	短视频策划与制作	2	36	18	18				2			2
		专升本	10404411	管理学▲	2	36	18	18			2				2
			10000401	专升本英语▲	2	36	18	18				2			2
	小计				12	216	108	108	0	0	6	6			
	专业知识合计				54	972	606	366	12	10	12	20			

专业实践	10000501	专业认知	1	36	0	36		1周				2	
	10000502	专业见习	3	108	0	108			3周			2	
	10000503	专业岗位实习	12	432	0	432				19周	5周	2	
	10000504	毕业设计	4	108	0	108					6周	2	
专业实践合计			20	684	0	684							
职业素养	10000135	大学生职业发展与就业指导	1.5	28	20	8				2		1	2
	10000116	大学生创新创业基础	1.5	28	20	8		2				1	2
	10000505	职业礼仪	0.5	10	6	4						2	2
	10000506	职业技能	0.5	10	6	4						2	2
职业素养合计			4	76	52	24	0	2	0	2	0	6	
总合计			113	2528	1134	1394	27	26	23	26	0	6	

注：

- 1.“考核方式”栏目中，“1”为考试，“2”为考查。
- 2.专业见习设置在第二学期，共3周3学分。
- 3.职业素养模块开设专题讲座，分散在1-4学期。
- 4.在“课程名称”栏目，“▲”为专升本考试课程，“★”为本专业考证课程。

八、师资队伍

1.队伍结构

学校现有网络营销与直播电商专业专任教师25人。专任教师中级以上职称13人，占比52%；其中高级职称共有6人，占专任教师的比例为24%；“双师型”教师共有16人，占专任教师的比例为64%；硕士研究生20人，占专任教师的比例为80%，专业教师结构符合专业建设的要求。

2.专业带头人

专业带头人2人，具有相关专业副高和正高职称，有较强的实践能力，能够较好地把握国内外批发业、零售业、互联网和相关服务业、商务服务业行业、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，主持专业建设、开展教育教学改革、教科研工作和社会服务能力强，在本专业改革发展中起引领作用。

3.专任教师

专任教师均具有高校教师资格；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；具有相应工作经历或者实践经验，达到相应的技术技能水平；具有本专业理论和实践能力；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；能够跟踪新经济、新技术发展前沿，开展技术研发与社会服务；专业教师每年至少1个月在企业或生产性实训基地锻炼，每5年累计不少于6个月的企业实践经历。

4.兼职教师

主要从本专业相关行业企业的高技能人才中聘任，应具有扎实的专

业知识和丰富的实际工作经验，一般应具有中级及以上专业技术职务（职称）或高级工及以上职业技能等级，了解教育教学规律，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专业教学任务。根据需要聘请技能大师、劳动模范、能工巧匠等高技能人才，根据国家有关要求制定针对兼职教师聘任与管理的具体实施办法

九、教学条件

（一）教学设施

1.专业教室

专业教室配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入和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

（1）网络推广策划实训室

网络推广策划实训室配备服务器、计算机、交换机、拍摄器材、打光板、网络设备、投影设备、白板、大幅面显示屏，网络接入或wi-Fi环境；windows7以上/Mac/Linux操作系统，安装MindManager、office、photoshop、Illustrator、CorelDraw、会声会影、网页数据采集工具、H5制作工具等软件。实训室支持网络推广、内容策划与编辑、商务数据分析、视频编辑与制作等课程的教学与实训。

（2）商品设计实训室

配备计算机、服务器、交换机、路由器、多媒体中控台、投影设备、

摄影台、背景架、柔光箱、虚拟背景布、单反套机，以及图像、视频、音频处理软件，图像、音视频播放器等设备设施，用于素材拍摄与编辑、内容策划与编辑、短视频策划与制作等实训教学。

（3）客户服务实训室

客户服务实训室应配备服务器、投影设备、白板，网络接入或wi-Fi环境，计算机，语音网关、录音服务器、多媒体耳麦、拨号器等呼叫中心实训设备；支持商务沟通与礼仪、客户服务与管理等教学与实训。

（4）新媒体运营实训室

新媒体运营实训室配备计算机、服务器、交换机、路由器、多媒体中控台、投影设备、网络设备、移动设备、商务数据分析软件等设备设施，用于消费者行为分析、新媒体运营、网络推广、商务数据分析与应用、社群运营、商务礼仪与沟通等实训教学。

（5）直播运营实训室

直播运营实训室配备计算机、服务器、交换机、路由器、多媒体中控台、投影设备、网络设备，以及网络推广、直播运营实训软件等设备设施，用于市场策划、直播销售、直播运营、社群运营、营销渠道运维等实训教学。

3.校外实训实习基地

稳定的校外实训实习基地有4个，符合《职业学校学生实习管理规定》《职业学校校企合作促进办法》等对实训实习基地的有关要求，根据本专业人才培养的需要和未来就业需求，实训实习基地能提供渠道销售主管、直播销售员、商品选品主管、直播运营主管、新媒体运营主管、内

容策划主管、客户主管、渠道推广主管、网络广告专员、市场策划主管等与专业对口的相关实训实习岗位，能涵盖当前相关产业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；学校和实训实习基地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，实训实习基地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规章制度，有安全、保险保障，依法依规保障学生的基本权益。

表13 校外实训实习基地表

序号	企业名称	合作类型	主要实训实习项目
1	昆山瀚海信息科技有限公司实训基地	实训基地合作	直播销量、商品选品、直播运营、内容策划、专业见习、专业岗位实习
2	南阳浩玉村玉器有限公司	实训基地合作	直播销量、商品选品、直播运营、内容策划、渠道客户、专业见习、专业岗位实习
3	洛阳财悦心诚信息科技有限公司	实训基地合作	直播销量、商品选品、直播运营、内容策划、专业见习、专业岗位实习
4	上海志行合力网络技术有限公司实训基地	实训基地合作	直播销量、商品选品、直播运营、内容策划、渠道客户、专业见习、专业岗位实习

（二）教学资源

1.教材选用

严格执行《国家职业院校教材管理办法》和《河南省职业院校教材管理实施细则》中的规定，完善教材选用制度。其中，思政课必须使用国家统编的思想政理论课教材、马克思主义理论研究和建设工程重点教材；专业核心课程和公共基础课程教材从国家和省级教育行政部门发

布的规划教材目录中选用；国家和省级规划目录中没有的教材，在职业院校教材信息库选用。选择时依据本专业课程标准选用合适教材，体现本行业新技术、新规范、新标准、新形态，并通过数字教材、活页式教材等多种方式进行动态更新。同时教材体现基于工作过程的课程设计思路，以学生为本，充分体现学生的主体作用和教师的组织、引导作用，提高学生学习的主动性和积极性。

2.图书文献配备

学校图书馆拥有网络营销与直播电商类图书资料3.83万册，其中电子商务类图书资料1.73万册，并配备了中国知网（CNKI）、万方数据知识服务平台、超星数字图书馆等权威电子资源，电子图书及专业论文折合总量逾2万册，形成了载体多样、内容丰富的文献保障体系。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，及时配置新经济、新技术、新工艺、新材料、新管理方式、新服务方式等相关的图书文献。

3.数字资源配备

充分将校内外各项数字资源应用于专业教学。

（1）针对专业核心课程和技能方向课程制定课程建设方案，完成标准化教学课件、音频视频素材、题库等数字资源建设，并在校内学习平台上搭建课程，加大课程资源建设，便于学生学习。

（2）依托国家资源库建设平台如国家智慧教育平台，完成资源库课程建设，丰富数字化教学资源。

（3）借助智慧职教、爱课程、学科网网络教学平台，组织教学，丰

富课程教学形式。

（三）教学方法

主要采取项目教学、案例教学、任务教学、模块教学等方法。通过实际与仿真的项目或任务，让学生在教师的引导下参与探究式学习。所有课程全面普及项目教学、案例教学、模块化教学等教学方式，广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广翻转课堂、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式。部分课程还需要使用讲授法、演练法等让学生巩固学习成效。

十、质量管理

网络营销与直播电商专业教学质量控制与评价采用多元化的方式，即教学督导、学生评教、社会评价相结合的方式。

1.教学督导

教学督导作为教学过程的监控环节，对于保证教学质量，提高教学水平，具有非常重要的意义。本专业教学督导工作由校级（教务处）、院级（教研室）两级督导组组成。校级督导从全局出发，全面掌控学院教育教学质量；教研室督导则从实际出发，全面落实院部督导工作计划。

2.学生评教

学生评教作为让学生表达教学意愿的常规渠道，应具有了解教师教育教学情况，发现并解决教学过程中的问题，为改进教育教学方式、提升教育教学质量提供资料信息等诸多功能，学生评教主要由学期中的“教学信息员反馈”和学期末的“学生网上评教”组成。

3.社会评价

社会评价是社会（如用人单位、家长和毕业生本人）对学校教学质量的综合评价。通过毕业生就业质量调查、通过对用人单位反馈意见分析、通过对毕业生自我发展评价的调查等三个方面来综合评判我专业培养出的学生是否符合社会发展需要，能否为社会提供服务，获得预先的期望，进而使我们得到课程开设是否适宜、教学内容安排是否得当等方面的信息。

4.考核评估方式和要求

（1）考核评估方式分为考试与考查两种，采用形成性评价和终结性评价相结合方式进行。

（2）形成性评价包括课堂出勤、课堂表现、课堂讨论、阶段性作业等。

（3）终结性评价采用笔试（闭卷、开卷）、面试、综合实验、应用设计、课程论文或多种形式相结合的方式进行考核。根据课程的性质及特点采取合适的考核方式，对于基础理论类课程以闭卷笔试为主，对于实践技能类课程以非闭卷考试/考查为主。

（4）某些实践性课程（如实验、实训、专业实习等），根据实验、实训报告、实习情况、实习报告等确定总评成绩。列入考试科目的实验课程除进行书面考试外，根据实际情况组织操作考试。

十一、毕业要求

1.课程与学分要求

（1）课程要求：各门必修课程及选修的课程考试合格。

（2）学分要求：本专业学生毕业时必须修满113学分，其中，公共

基础必修课30学分；专业必修课42学分；选修、拓展课21学分；集中实践实训课20学分。

2.取得证书奖励办法

本专业学生在校期间获得以下证书的，可以置换相应课程学分。

表14 证书与学分置换课程一览表

	X证书名称	学分数	置换课程名称/学分
学 分 置 换 项 目	直播电商职业技能等级证书	4	1.直播运营（4学分） 2.直播销售（4学分） （可任选课程）
	网络营销与直播电商技能大赛省赛获奖	4	1.电子商务基础（4学分） 2.新媒体运营（4学分）
	网络营销与直播电商技能大赛国赛获奖	8	3.直播销售（4学分） 4.直播运营（4学分） （可任选课程）
	网络直播运营职业技能等级证书	4	1.直播销售（4学分） 2.直播运营（4学分） 3.网络推广（4学分） （可任选课程）
	新媒体营销职业技能等级证书	4	新媒体运营（4学分）

3.毕业要求观测点分解

为明确网络营销与直播电商专业学生在毕业时应达到的知识、能力与素养要求，现将毕业要求分解为7个核心维度，并为每个维度设定了具体的观测点与能力描述，以作为学生毕业的依据。

表15 毕业要求观测点分解表

毕业要求	观测点
1. 专业知识	1-1 掌握网络营销与直播电商的基本理论和业务流程，具备良好的思想政治素养和职业道德。
	1-2 熟悉主流电商平台运营规则和直播平台操作规范，掌握商品策划、内容创作、粉丝运营等核心知识。
	1-3 了解电子商务法律法规、消费者权益保护等相关知识，具备网络安全和风险防范意识。

2. 问题分析	2-1 能够识别直播带货和网络营销中的常见问题（如流量下滑、转化率 低、客诉增多等），运用数据分析定位问题根源；
	2-2 能够结合平台数据和用户反馈，分析直播话术、场景布置、产品选择 等环节的优化空间，提出改进方案。
3. 营销方案 设计	3-1 能够根据产品特点和目标受众，独立完成直播脚本策划、营销活动设计 和推广方案制定；
	3-2 具备短视频制作、图文设计、文案撰写等能力，能够为产品或品牌提供 完整的内容营销解决方案。
4. 市场研究	4-1 能够通过行业报告、竞品分析等方式，研究直播电商发展趋势和消费 者行为变化；
	4-2 能够收集整理直播数据（如观看时长、互动率、转化数据等），运用 数据分析工具优化运营策略。
5. 工具应用	5-1 能够熟练使用直播设备、导播台、灯光音响等专业器材，保障直播效 果；
	5-2 掌握数据分析工具、视频剪辑软件、图文设计工具等，能够独立完成 内容制作和数据分析；
	5-3 能够运用CRM、SCRM等客户管理工具，实现私域流量的有效管理和转 化。
6. 职业规范	6-1 了解网络营销和直播电商相关法律法规，严格遵守行业规范和平台规 则；
	6-2 具有直播运营、内容创作等相关实习或项目经历，具备团队协作精神 和客户服务意识。
7. 创新与可 持续发展	7-1 能够关注行业新技术、新模式（如虚拟直播、AI营销等），具备创新 思维和适应能力；
	7-2 理解绿色营销、社会责任营销等理念，能够在工作中践行可持续发展的 商业价值观。