

网络营销与直播电商

人才培养方案

制订时间：2024 年 6 月

修订时间：2025 年 6 月

目 录

一、专业名称（专业代码）	1
二、入学基本要求	1
三、基本修业年限	1
四、职业面向	1
五、培养目标与培养规格	2
六、课程设置及学时安排	4
七、教学进程总体安排	20
八、实施保障	21
九、毕业要求	25
十、贯通途径	25
十一、附录	25

2024 级网络营销与直播电商专业人才培养方案（校企班）

一、专业名称（专业代码）

专业名称：网络营销与直播电商

专业代码：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

三、基本修业年限

三年

四、职业面向

（一）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	职业类证书
财经商贸大类（53）	电子商务类（5307）	批发业（51）、零售业（52）、互联网和相关服务业（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)、品牌专业人员（2-06-07-04）	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、网络主播	直播电商、网络直播运营、新媒体营销

（二）岗位—能力分析

岗位名称	岗位类别	岗位描述	职业能力要求
专业主播 直播助理	直播销售	负责产品销售、热点话题互动、直播产品品牌打造、引导客户消费、短视频粉丝引流	直播销售能力
电商运营直播经理粉丝运营	直播运营	负责直播控场、直播品控、直播效果评估等	直播运营能力
新媒体专员	新媒体运营	负责新媒体运营、新媒体营销策划、网店运营、网络营销策划、网络推广等	新媒体制作与运营能力

(三) 书证融通、课证融合情况

证书名称	证书类型	颁发单位	等级	直通课程		
				课程名称	学期分配	学时
直播电商	技能等级证书	南京奥派信息产业股份公司	中级	新媒体运营	4	52
				直播电商运营	5	67

五、培养目标与培养规格

(一) 人才培养目标

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，本专业立足区域产业转型升级发展需要，紧密对接辽宁石化、辽宁非遗琥珀、装备制造、冶金新材料、特色文化旅游及农产品深加工等优势产业集群，聚焦区域核心企业在数字化转型中对网络营销与直播电商人才的迫切需求。培养能够践行社会主义核心价值观，德智体美劳全面发展，具备良好的人文素养、数字素养、职业道德、创新意识及精益求精的工匠精神，掌握扎实的网络营销、直播电商运营、新媒体运营、内容创作与数据分析等专业知识与技术技能。毕业生主要面向本地区核心企业的“互联网营销师”“全媒体运营师”“新媒体运营专员”“直播电商运营师”等岗位，能够从事区域特色产品的线上渠道拓展与运营维护、品牌数字化推广、直播策划与执行、粉丝互动与转化、新媒体矩阵建设、大数据分析与客户开发管理等实务工作，旨在为辽宁传统产业赋能、为特色产品的网络营销与直播电商提供精准人才支撑，培养服务地方经济数字化转型与高质量发展的高素质技术技能人才。

(二) 人才培养规格

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 and 担当精神；

(3) 掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的语文、数学、外语（英语等）、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、财税基础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。

六、课程设置及学时安排

(一) 公共基础课程

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
思想道德与法治	进行社会主义道德教育和法治教育,帮助学生增强社会主义法治观念,提高思想道德素质。	1.担当复兴大任,成就时代新人; 2.领悟人生真谛,把握人生方向; 3.追求远大理想,坚定崇高信念; 4.继承优良传统,弘扬中国精神; 5.明确价值要求,践行价值准则; 6.遵守道德规范,锤炼道德品格; 7.学习法治思想,提升法治素养。	以课堂讲授为主,实践教学和自主学习为辅,通过知识学习、参与体验、社会调研等多种教学方式,提高教学的针对性和实效性。
毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	学习马克思主义中国化时代化最新成果,坚定在党的领导下走中国特色社会主义道路的理想信念。	以马克思主义中国化时代化为主线,着重讲授中国共产党将马克思主义基本原理与中国具体实际相结合的历史进程,以及马克思主义中国化时代化的理论成果即毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系等相关内容。	培养学生运用马克思主义的立场、观点和方法分析问题、解决问题的能力,增强贯彻党的基本理论、基本路线、基本纲领以及各项方针政策的自觉性、坚定性。
习近平新时代中国特色社会主义思想概论	指导学生从整体上把握习近平新时代中国特色社会主义思想,系统学习这一思想的基本内容、理论体系、时代价值与历史意义,更好把握中国特色社会主义的理论精髓与实践要义,自觉投身到建设新时代中国特色社会主义的伟大历史进程中去。	核心要义:坚持和发展中国特色社会主义。 核心内容:“八个明确”,“十四个坚持”。	搞清楚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、基本路线和基本方略的自觉性和主动性,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。

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
形势与政策	进行国内形势政策、世界政治经济与国际关系基本知识教育。培养学生具有国际视野、合作竞争意识、创新意识、实践能力的高素质人才。	坚持目标导向，不仅按照上级要求开设国内外形势与政策热点问题专题，还融入了体现职教文化、职教精神的特色专题，聚焦我国职业教育热点问题。	注重提升课程的思想性、理论性和亲和力、针对性；规范教学设计，按照教育部有关文件要求，围绕高校“形势与政策”课教学要点进行教学设计。
国家安全教育	了解国家安全的科学内涵、重要性及国内外安全形势。学习国家安全相关理论知识，增强学生国家安全意识，推动形成维护国家安全的社会共识。	掌握总体国家安全基本思想科学内涵，学习政治安全、经济安全、军事安全、科技安全、文化安全、社会安全、国际安全、国土安全、生态安全、资源安全、网络安全、核安全等理论知识。	通过学习使同学们了解国家安全的广泛内涵，掌握维护安全的基本法律法规，认识到维护国家安全是全民责任，自觉履行维护国家安全的义务。
职业发展与就业指导 (大学生职业生涯规划)	1.掌握职业生涯规划基本理论，提高学生职业素养； 2.帮助学生进行自我认知，提高生涯决策能力； 3.培育学生政治认同、职业精神、道德修养、责任意识等核心素养； 4.培养学生将个人的职业理想同国家发展、前途命运相结合的意识。	1.生涯唤醒—规划大学生活； 2.自我探索—发现真正的自我； 3.职业探索—找寻完美的职业； 4.生涯决策—定位职业方向； 5.生涯行动—撰写职业生涯规划。	1.以培养雷锋式职业人为目标，提升学生职业素养、知行合一、创新精神； 2.培养学生的人文精神、社会责任、家国情怀。 3.突出职业教育特色，培养学生的职业规划能力和生涯发展能力。
职业发展与就业指导 (大学生就业指导)	1.全面贯彻党的教育方针，培育和践行社会主义核心价值观； 2.落实立德树人根本任务；3.引导学生树立正确的职业观念和职业理想； 4.根据社会需要和自身特点进行职业生涯规划。	1.抢占就业先机； 2.筹备求职材料； 3.掌握应聘实务； 4.调适就业心理； 5.保障就业权益； 6.迈入职场之门。	1.了解国家就业形势和政策、了解就业市场，掌握求职技巧； 2.线上线下教学相结合，为学生提供全方位、全过程指导； 3.增强学生就业竞争意识，提高择业、就业能力； 4.培养学生具有“爱岗、敬业、精益求精”的职业道德与情感。
创新创业教育	1.培养学生创新意识，树立科学的创业观；	1.创业与创业教育； 2.创业者与创业精神； 3.创新创造与创业过	1.掌握创业的基础知识和基本理论； 2.熟悉创业的基本流程

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	2.使学生正确理解创业与职业生涯发展的关系,积极投身创业实践; 3.培养学生能够主动地承担社会和家庭的责任感。	程; 4.创业团队组建与管理; 5.创业机会与创业项目; 6.商业模式设计与创新。	和基本方法; 3.了解创业的法律法规和相关政策; 4.激发学生的创业意识,提高学生的创新精神和创业能力。
雷 锋 精 神	1.学习雷锋精神以及雷锋精神在当代社会的新内涵; 2.培养学生从现在起,从我做起,从小事做起,做雷锋精神的践行者; 3.学习雷锋全心全意为人民服务的精神实质。	1.一心向党的坚定的政治立场; 2.全心全意为人民服务,无私奉献的崇高思想; 3.甘当“螺丝钉”、干一行爱一行钻一行的爱岗敬业态度; 4.刻苦学习和钻研理论的“钉子”精神; 5.勤俭节约、艰苦奋斗的优良作风。	1.学习雷锋全心全意为人民服务的精神实质; 2.激发学生的奉献精神; 3.在实际生活中赋予雷锋精神新的时代内涵,把雷锋精神发扬光大。
心 理 健 康 教 育	帮助学生提升心理素质、增强心理健康意识、提升心理调适能力、促进自我认知与成长、培养积极健康的心理状态,以适应大学阶段的学习、生活和未来社会的挑战。使学生掌握卫生保健知识,增强健康意识,提高自我保健能力,促进大学生健康成长。	课程的内容通常涵盖心理健康基础知识、自我认知与人格发展、情绪管理与压力应对、人际关系与沟通技巧、恋爱与性心理健康及常见心理问题应对、影响健康的因素及健康生活方式、预防常见疾病、个人成长与发展等方面。	教学要求应围绕知识传授、技能培养、态度引导和实际应用等方面展开,确保课程的科学性、实用性和针对性。
体 育	学习体育的基本技术、基本技能和基本原理,增强学生的体质,养成坚持锻炼身体的习惯,以达到终身受益的目的。	1.理论部分 ①科学锻炼身体的方法; ②体育运动卫生保健知识; ③各项运动的技术,战术分析和基本规则介绍。 2.实践部分 田径、球类、体操。	熟练掌握两项及以上健身运动的基本方法和技能,培养良好的思想道德品质和顽强拼搏精神、创新精神和积极进取的人生价值观与生活态度。
实 用	培养学生基础听、说、	1.基础英语知识: 掌握	要求教师依据学生基础

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
英语	读、写技能，能在日常和职业场景中简单交流；了解中西方文化差异，增强跨文化交际意识；培养学习策略，提升终身学习能力，为职业发展奠定基础。	基本的英语词汇，学习基本的英语语法知识，以帮助学生正确理解和运用英语句子。 2.语言技能训练：通过听说训练培养学生口语表达能力；通过阅读各类文章提高阅读理解和信息获取能力；训练学生进行简单的英语写作，培养其书面表达能力。 3.跨文化交际：介绍英语国家文化背景、风俗习惯、社交礼仪等知识，让学生了解文化差异，避免交际中的误解和冲突。	与专业特点制定具体教学计划，采用多样化教学方法与手段，注重培养学生语言应用能力和跨文化交际意识，同时要合理利用现代教育技术，完善教学评价体系，促进学生全面发展。
高等数学基础	培养学生具有一定的逻辑思维能力，初步的抽象概括问题的能力和综合运用所学知识分析问题、解决问题的能力。	1.函数、极限、连续； 2.一元函数微积分学及其应用； 3.多元函数微积分； 4.无穷级数； 5.微分方程与数学建模。	使学生具备函数极限和连续、一元函数微分学、一元函数积分学、多元函数微积分、微分方程等方面的基本概念，为学生提供必不可少的数学基础知识和常用的数学方法。
信息技术	通过案例驱动式的项目教学活动，培养学生的信息素养与创新意识，使学生比较全面系统地掌握计算机的基础知识和基本应用技能，培养和提高学生的实际动手能力、分析和解决问题的能力以及创新能力。	1.计算机的基本知识； 2.操作系统的操作方法； 3.文字处理软件的使用； 4.电子表格软件的使用； 5.演示文稿软件的使用； 6.人工智能基础；	通过本课程的学习，学生应能够掌握计算机的基础知识、具有较好地使用操作系统的能力；掌握常用办公软件，包括文字处理，电子表格，演示文稿的综合运用；了解人工智能的有关知识。

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
军事理论	通过课程教学, 让学生了解掌握军事基础知识, 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。	1. 中国国防; 2. 国家安全; 3. 军事思想; 4. 现代战争; 5. 信息化装备。	1. 增强国防观念, 强化学生关心国防, 热爱国防, 自觉参加和支持国防建设观念; 2. 明确我军的性质、任务和军队建设的指导思想, 树立科学的战争观和方法论; 3. 牢固树立“科学技术是第一生产力”的观点, 激发学生开展技术创新的热情; 4. 坚定弘扬爱国主义精神。
劳动教育	1. 以实践育人为基本途径, 引导学生树立正确的劳动观念; 2. 使学生掌握基本的劳动知识和技能, 正确使用常见劳动工具, 增强体力、智力和创造力; 3. 培育学生积极的劳动精神, 全面提高学生劳动素养; 4. 尊重劳动, 尊重普通劳动者, 具有必备的劳动能力。	1. 劳动与劳动教育; 2. 劳动精神; 3. 劳模精神; 4. 工匠精神; 5. 劳动安全; 6. 日常生活劳动; 7. 社会实践劳动; 8. 专业生产劳动。	1. 持续开展日常生活劳动, 提高劳动自立自强的意识和能力; 2. 定期开展校内外公益服务性劳动, 培育社会公德, 厚植爱国爱民情怀; 3. 依托实训, 参与真实的生产劳动和服务性劳动, 增强职业认同感和劳动自豪感; 4. 培育不断探索、精益求精、追求卓越的工匠精神和爱岗敬业的劳动态度。

(二) 专业课程

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
1	市场营销	思政目标: 培养诚信经营理念, 强化社会责任意识, 遵守市场公平竞争原则。 知识目标: 掌握市场细分、目标市场选择、市场定位及 4P 营销理论。 技能目标: 能够	典型工作任务为整合营销策划, 工作内容主要有市场调研分析、目标用户定位、营销方案设计、多渠道推广执行、效果监测优化。运用 CRM 系统、广告投放平台、社交媒体工具等软硬件工具完成工作任务。	①开展市场细分与竞品分析。 ②制定产品定位与定价策略。 ③设计全渠道营销推广方案。 ④执行线上线下整合营销活动。 ⑤评估营销 ROI 并提出优化方案。

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
		独立完成市场调研，制定并执行营销策略，优化推广方案。		
2	选品与采购	思政目标：培养社会责任感、参与意识，践行崇德向善、诚信、敬岗爱业的工匠精神。 知识目标：把握碎片化观看需求与青年群体特征，善用网络语言和快捷传播满足社交需求。 技能目标：制定网络选品计划；结合社会需求，融合专业知识与实践操作。	典型任务为市场调研与选品策略制定；供应商评估与采购谈判；采购预算与库存管理；销售数据分析与采购调整；供应商关系维护与管理。运用选品与采购策略进行采购流程优化设计。	①学习选品方法与采购计划制定。 ②开展采购谈判模拟训练。 ③掌握库存管理技巧。 ④分析采购案例优化流程。
3	财税基础	思政目标：强化财税合规意识，培养严谨细致的职业习惯。 知识目标：掌握复式记账原理，理解增值税发票管理。 技能目标：能独立完成凭证录入、账簿登记、税款计算及电子税务申报全流程操作。	典型工作任务为企业财税管理，工作内容主要有会计凭证处理、财务报表编制、税费计算申报、税务筹划、财务分析。运用财务软件、电子税务局系统、Excel 工具等软硬件工具完成任务。	①填制与审核原始凭证。 ②编制资产负债表及利润表。 ③计算增值税与所得税金额。 ④完成电子税务申报操作。 ⑤制作基础财务分析报告。
4	电子商务法律法规	思政目标：树立依法经营理念，强化商业伦理意识，恪守平台规则。 知识目标：熟悉电子合同、消费者权益保护等实	典型工作任务为法律合规管理，工作内容主要有电商主体资质审核、合同条款审查、知识产权保护、数据安全合规审查、消费者权益纠纷处理。运用法律数据库、	①分析电子商务主体认定规则及法律风险。 ②审核平台用户协议与交易条款合规性。 ③制定知识产权保护策略与侵权应对方案。

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
		务规则。 技能目标： 能够识别电商经营活动中的法律风险，制定企业合规方案，高效处理交易纠纷。	合同管理系统、合规检测平台等软硬件工具完成工作任务。	④设计数据隐私保护合规方案。 ⑤处理消费者争议案件。
5	商品拍摄与素材编辑	思政目标： 要培养良好的社会责任感和社会参与意识；崇德向善、诚实守信、尊重劳动、爱岗敬业，精益求精的工匠精神。 知识目标： 具有实践动手能力、审美水平和创意设计能力。 技能目标： 掌握色彩运用，能够完成拍摄成品、平面设计、图片编辑，独立设计完成、自主创意出平面作品。	典型工作任务为图像基础处理、商品拍摄、创意设计三大方向。掌握拍摄技巧、图片裁剪、色彩校正、瑕疵修复等基础操作，实现图像质量优化。运用图层、蒙版、滤镜等工具，完成拍摄后期的海报设计、产品修图、插画绘制等创意任务。针对电商、影视、广告等不同行业需求，输出适配尺寸、格式与分辨率的图像成品，满足多样化的视觉传播需求。	①学习拍摄工具及各品类的拍摄手法与 Photoshop 界面布局与基本操作及基础处理。 ②理解图层原理与混合模式，实现图像合成、特效制作与精细化处理。 ③开展海报设计、产品修图、UI 界面设计等实践项目。 ④熟悉 Photoshop 功能模块与操作原理，理解图像处理的色彩模式、分辨率等概念，能够解释各工具及技术的应用场景。
6	新媒体运营	思政目标： 培养学生能够践行社会主义核心价值观。 知识目标： 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。 技能目标： 能够进行新媒体市场调研、运营策划、推广平台。	典型任务为新媒体市场调研、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。运用第三方数据分析工具、办公软件、计算机等完成工作任务。	①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。 ②能够制订新媒体运营方案及推广计划。 ③选择推广平台，策划运营活动并实施，运营用户社群。 ④对接、跟进商务合作项目。 ⑤运营效果监测及方案优化。

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
7	直播销售	思政目标: 形成诚信经营、尊重技艺、保护非遗、精益求精、协同担当和文化自信等职业素养。 知识目标: 掌握直播直播间搭建、选品、设计脚本、预热引流、现场控制和数据复盘的基本原理, 熟悉平台规则。 技能目标: 能够面向不同客群完成直播策划; 能够运用数据工具进行选品、流量和转化分析, 处理突发问题。	典型工作任务为直播销售, 工作内容包括直播策划、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、计算机等完成工作。	①掌握直播销售、产品讲解、脚本设计、粉丝转化的方法和技巧。 ②能够搭建主播人设; 精准选品, 设计产品组合; 撰写直播脚本。 ③提升销售转化率。 ④数据分析及优化直播
8	直播运营	思政目标: 培养学生崇尚宪法、遵法守纪的意识, 遵守道德规范, 增强社会责任感与参与意识。 知识目标: 了解新媒体运营概念, 掌握运营技能及平台策略; 学习人货场规划、直播节奏把控、自然流量获取。 技能目标: 独立策划新媒体运营并评估效果; 具备问题分析与应对能力。	典型工作任务为全流程保障优化、覆盖直播前中后全流程保障与优化。完成设备调试、商品上架、脚本对接及流量预热。实时监控数据、调整画面、管理评论区, 配合主播上下架商品、发放优惠券、引导互动, 保障直播流畅。分析流量转化、观众停留时长等数据, 复盘问题并输出优化方案, 为后续直播提供改进方向。	①讲中控流程, 学设备调试与音画调控。 ②掌握直播前中后全流程, 核心数据监测与优化。 ③训练与团队协作, 保障流程顺畅。 ④熟知中控理论、规范及设备、数据知识。 ⑤独立控流程、调设备, 会数据分析与应急, 善协作; 实操胜任中控工作, 出复盘报告提效果。
9	客户服务与管理	思政目标: 培养以客户为中心的	典型工作任务为客户服务与管理, 工	①掌握客户调研、客户开发与转化、客户

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
		服务理念，注重危机处理中的社会责任。 知识目标： 了解智能客服体系建设、投诉监控及场景设计的理论知识。 技能目标： 能够组建客服团队、处理客户投诉、设计智能客服应用场景并优化数据分析。	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。	投诉、客户关系管理、危机事件处理的方法和技巧。 ②能够进行精准客户调研。 ③提升客户转化率。 ④客户信息收集与分析。 ⑤客户关系维护，提升客户满意度和忠诚度。
10	内容策划与编辑	思政目标： 主要让学生崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；遵守、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。 知识目标： 写作要领等系统的理论知识、自媒体平台的概念、定义、特性。 技能目标： 掌握新媒体写作方法和技能。	典型工作任务为围绕直播全流程展开，如何进行市场调研与用户分析，如何精准定位直播主题、风格及目标受众的策划。如何完成直播脚本撰写，设计吸睛的开场、互动环节与产品卖点话术，同步规划直播预热宣传文案。如何负责直播数据复盘分析，根据观看量、转化率等指标优化后续文案与策划方案，实现直播流量与商业价值的双重提升。	①具备新媒体平台搭建能力，挖掘产品特点。 ②掌握结合流量热点，输出高质量原创，二次原创文章输出，具备协助完成产品、品牌专题活动的文案策划。 ③掌握对官方平台粉丝数、阅读量、内容质量具备监督和分析能力。
11	网络推广	思政目标： 培养道德文化素质，专业素质，心理素质。 知识目标： 学生通过学习 DOU+、巨量千川，掌握如何精准获取流量，掌握推广渠道选择、广告投放、	典型工作任务为以流量增长全流程展开，需分析目标受众特征与行为习惯，制定流量获取策略与投流计划。通过 SEO 优化、内容营销、社交媒体运营等手段实现自然流量增长，同时运用信息流广告、竞价排名、达人合作等	①剖析流量底层逻辑、生态趋势，构建用户画像与需求分析。 ②掌握 SEO、内容营销、社媒运营等策略及实操技巧。 ③学习主流投放渠道流程，掌握素材制作、

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
		数据分析等专业知识。 技能目标: 具有获取和传递网络信息的能力; 具有自学能力、理解能力和表达的能力; 具有将知识与综合技术运用和转换的能力。	投流技术精准触达目标用户。监测流量数据, 分析投放效果, 依据转化率、ROI 等指标优化调整策略, 形成流量获取与投流的闭环方案, 提升学生实战操盘能力。	计划搭建方法。 ④解读流量指标, 用数据优化流量及投流策略。 ⑤熟知流量及投流理论、平台规则与行业趋势。 ⑥独立制定引流方案, 精通自然引流与两种付费投流平台操作, 具备数据分析优化能力。
12	营销渠道运维	思政目标: 树立合规诚信价值观, 强化行业伦理与社会责任。 知识目标: 掌握主流营销渠道运营逻辑、运维体系及核心理论。 技能目标: 具备渠道搭建、数据监测、优化调整及问题解决能力。	典型工作任务为完成主流营销渠道(直播电商/新媒体/传统电商)的入驻搭建、日常运维(内容发布、直播执行、活动策划)、数据监测分析与优化调整, 同时开展基础渠道合作对接, 严守合规要求, 保障渠道高效运行。	①掌握渠道规则与合规要点。 ②学会渠道搭建与基础运维实操。 ③具备内容、直播及活动执行技能。 ④能解读数据并制定优化方案。 ⑤提升渠道合作与问题处理能力。 ⑥恪守行业伦理与诚信素养。
13	消费者行为分析	思政目标: 培养人文关怀意识, 尊重消费者多样性。 知识目标: 掌握消费心理模型、行为决策理论及调研方法论。 技能目标: 能设计用户调研方案, 运用数据分析洞察需求趋势。	典型工作任务为消费者洞察, 工作内容包括需求调研、行为数据挖掘、用户画像构建、消费趋势预测; 使用数据分析工具完成定量/定性研究。需设计调研问卷与实验方案, 采集多维度消费行为数据, 运用统计工具分析购买决策影响因素, 构建动态用户画像, 预测行业需求变化趋势	①掌握消费者决策过程及影响因素分析模型。 ②设计定量/定性调研方案并实施数据采集。 ③运用统计工具分析消费行为规律。 ④构建动态用户画像支持产品优化。 ⑤预测行业需求变化趋势并提出策略建议。

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
			并提出产品优化建议，确保调研过程符合伦理规范。	
14	短视频策划与制作	思政目标：要培养良好的社会责任感和社会参与意识；崇德向善、诚实守信、尊重劳动、爱岗敬业，精益求精的工匠精神。 知识目标：专业方面促进学生能运用摄影摄像的理论和实际操作相结合，在实际操作上加强锻炼，提高学生的摄影、摄像技术能力及思考创作能力。 技能目标：让学生理解真正的摄影摄像，提高审美，开拓视野。	典型工作任务为进行市场分析与目标受众调研，完成创意策划、脚本撰写。开展素材拍摄，包括场景布置、镜头运用、人物表演等，同时进行短视频剪辑制作处理、特效添加、音频处理等后期制作。进行短视频作品发布与数据监测，依据播放量、点赞评论等数据优化后续创作，以提升短视频传播力与影响力。	①学习市场调研、用户分析，掌握创意策划、脚本撰写及分镜设计方法。 ②熟悉拍摄设备使用，掌握运镜、布光技巧，进行场景搭建与素材采集。 ③学习视频剪辑、特效添加、字幕与音频处理，了解平台发布规则与算法机制。 ④掌握短视频行业知识、策划制作理论，能独立完成策划案与脚本。 ⑤熟练操作拍摄与剪辑设备软件，制作画面、音效协调的短视频。 ⑥完成短视频全流程制作，通过数据分析优化作品，提升传播效果。
15	管理学基础	思政目标：培养管理者的社会责任感，强调公平、透明、高效的管理方式。 知识目标：掌握管理学的基本理论，包括计划、组织、领导、控制四大职能。 技能目标：能够运用管理工具进行团队管理、决策制定及组织优化。	典型工作任务为项目管理，工作内容主要有工作计划制定、团队组织分工、资源配置协调、进度监控、风险评估控制。运用甘特图工具、协作平台、项目管理软件等软硬件工具完成工作任务。	①制定项目目标与实施计划。 ②设计组织结构与岗位分工。 ③协调资源配置与任务分配。 ④监控项目进度与里程碑。 ⑤实施风险预警与应对措施。

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
16	数字化运营	思政目标: 树立数据伦理与安全意识, 杜绝数据造假、滥用行为; 强化团队协作与责任担当, 培养利用数据服务社会、助力行业健康发展的使命感。 知识目标: 掌握数字化运营概念、工具平台; 学会数据收集分析方法; 熟悉营销策划、平台运营、直播运营、客户关系管理等理论知识。 技能目标: 能运用工具深度分析运营数据并提供优化方案; 可制定并执行数字化营销策略与活动; 熟练操作电商及社交平台进行店铺运营。	典型工作任务为数据收集及分析, 以数据驱动业务增长展开, 搭建数据指标体系, 以洞察用户需求、评估渠道效果, 为营销决策提供依据。制定数字化营销策略, 运用数据分析工具进行数据清洗、挖掘与可视化处理, 洞察用户行为、业务短板等关键信息。基于数据结论制定运营策略, 如优化产品功能、调整营销策略。通过数据监测评估策略效果, 动态调整运营方案, 形成“数据采集-分析-决策-优化”的闭环运营流程, 提升学生数据化运营实战能力。	① 数字化运营的概念、发展趋势, 以及在网络营销与直播电商中的地位和作用; 介绍相关的工具和平台。 ② 学习工具操作, 掌握数据收集、数据清洗、分析及可视化技能。 ③ 通过案例剖析业务问题, 基于数据制定产品、营销等运营策略。 ④ 掌握理论知识, 理解指标体系与工具原理。 ⑤ 熟练工具完成数据处理, 具备策略制定与优化能力。 ⑥ 完成运营项目, 输出方案与报告, 实现业务提升。
17	零售门店O2O运营	思政目标: 树立线上线下融合发展的经营理念, 遵守电商平台规则, 维护消费者权益, 杜绝虚假营销行为。 知识目标: 掌握O2O运营模式特点, 理解用户画像分析、商品规划及全渠道促销策略制定方法。 技能目标: 能够完成商品信息优	典型工作任务为行业运营, 工作内容主要有运营数据采集、运营数据分析、商品规划、商品发布与优化、行业商家管理、活动运营、用户运营。运用数据采集与处理工具、促销活动工具、计算机等软硬件工具完成工作任务	① 掌握电商平台和本行业特点, 运用用户模型、漏斗模型, 分析用户需求、细分市场及竞品, 制定商品规划方案, 形成商品配置策略, 完成电商产品的开发。 ② 根据运营规划, 制定新品全渠道促销策略, 在平台或自有网站发布、调整优化商品信息。 ③ 设定O2O运营目标, 协调和整合资源,

序号	课程名称	课程目标	典型工作任务	主要教学内容与要求
		化、促销活动策划及用户精准营销，提升门店线上线下协同运营效率。		使用促销活动工具和营销产品进行全渠道活动推广。 ④建立用户成长体系并进行精准营销。
18	网络舆情监测与研判	思政目标：崇尚宪法、遵法守纪，树立合法诚信的职业道德，强化社会责任感，培养团队协作与创新意识。 知识目标：掌握定位、引流、活动策划及粉丝管理方法；以数据分析为基础，分析舆论场信息并作出价值判断。 技能目标：独立完成社群搭建与运营，策划活动并优化策略；利用大数据进行舆情监测与危机应对。	典型工作任务为搭建全平台舆情监测体系，实时采集筛选信息，策划执行相关活动。清洗、分类数据并进行情感分析，识别热点、敏感话题与舆论倾向。建立社群舆情预警机制，研判风险与趋势，输出预警报告。制定应对策略，评估处置效果，优化监测流程，实现营销变现。	①掌握舆情监测研判基础理论，熟悉政策法规与行业规范。 ②结合案例，运用技术工具与监测方法开展实操。 ③构建定位人群，借KOL引流，制定分析研判及应对策略。 ④能从海量信息识别关键舆情、判断趋势并提出应对建议。 ⑤独立或协作完成舆情全流程监测研判，输出分析报告与方案，通过模拟实践管控舆情。
19	主播素养	思政目标：培养职业主播道德规范，传播正能量内容，遵守网络传播法规。 知识目标：掌握主播形象管理、语言表达、互动技巧等专业知识。 技能目标：能够塑造主播人设，提升镜头表现力，处理直播突发情况。	典型工作任务为主播个人形象设计与定位，直播话术设计与语言表达训练，直播间互动技巧与氛围营造，突发情况应急处理与危机公关，直播数据分析与表现优化。	①学习主播职业道德与法律法规。 ②开展镜头表现力与语言表达训练。 ③掌握直播互动技巧与氛围营造方法。 ④通过案例学习突发情况处理技巧。

(三) 学时安排

序号	课程名称	课程类别	课程性质	总学时	理论学时	实践学时	周学时	学分	考核方式	备注
1	思想道德与法治	公共基础课	必修	48	40	8	2	3	考试	
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	公共基础课	必修	32	24	8	2	2	考试	
3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	公共基础课	必修	48	32	16	4	3	考试	
4	形势与政策	公共基础课	必修	32	32			2	考查	
5	国家安全教育	公共基础课	必修	16	16		2	1	考查	
6	职业发展与就业指导(大学生职业生涯规划)	公共基础课	必修	32	16	16	2	2	考查	
7	职业发展与就业指导(大学生就业指导)	公共基础课	必修	32	16	16	2	2	考查	
8	创新创业教育	公共基础课	必修	16	12	4	1	1	考查	
9	雷锋精神	公共基础课	必修	8	8			0.5	考查	
10	心理健康教育	公共基础课	必修	36	36		2	2	考查	
11	体育	公共基础课	必修	108	108		2	6	考查	
12	实用英语	公共基础课	必修	168	168		4	10	考试	
13	高等数学基础	公共基础课	必修	39	39		3	2	考试	
14	信息技术	公共基础课	必修	52	26	26	3	3	考试	
15	军事理论	公共基础课	必修	36	36		3	2	考试	

序号	课程名称	课程类别	课程性质	总学时	理论学时	实践学时	周学时	学分	考核方式	备注
		础课								
16	劳动教育	公共基础课	必修	16	16		1	1	考查	
小计				719	625	94		42.5		27.12%
17	市场营销	专业基础课	必修	26	14	12	2	2	考试	
18	选品与采购	专业基础课	必修	28	10	18	2	2	考试	
19	财税基础	专业基础课	必修	26	14	12	2	2	考试	
20	电子商务法律法规	专业基础课	必修	26	14	12	2	2	考试	
21	商品拍摄与素材编辑	专业基础课	必修	56	22	34	2	4	考试	
小计				162	74	88		12		6.12%
22	新媒体运营	专业核心课	必修	52	26	26	4	4	考试	
23	直播销售	专业核心课	必修	32	16	16	2	2	考查	
24	直播运营	专业核心课	必修	67	17	50	2	5	考查	
25	客户服务与管理	专业核心课	必修	27	14	13	3	2	考查	
26	内容策划与编辑	专业核心课	必修	18	8	10	2	1	考查	
27	网络推广	专业核心课	必修	46	20	26	2	3	考查	
28	营销渠道运维	专业核心课	必修	28	10	18	2	2	考查	
小计				270	111	159		19		10.17%
29	消费者行为分析	专业拓展(选修)课	限选	18	9	9	2	1	考试	
30	短视频设计与制作	专业拓展(选修)课	限选	60	20	40	2	4	考查	
31	管理学基	专业拓	限选	28	14	14	2	2	考查	

序号	课程名称	课程类别	课程性质	总学时	理论学时	实践学时	周学时	学分	考核方式	备注
	基础	展(选修)课								
32	数字化运营	专业拓展(选修)课	限选	18	6	12	2	1	考查	
33	零售门店O2O运营	专业拓展(选修)课	限选	28	14	14	2	2	考查	
34	网络舆情监测与研判	专业拓展(选修)课	限选	18	8	10	2	1	考查	
35	主播素养	专业拓展(选修)课	限选	18	8	10	2	1	考查	
36		公共选修课	选修	80	80		2	4	考查	
小计				268	159	109		16		10.11%
37	军事技能训练	专业实践课	必修	112		112	56	2	考查	
38	劳动教育实践	专业实践课	必修	32		32		2	考查	
39	新媒体直播宣传策划推广	专业实践课	必修	26		26	26	1	考查	
40	网络运营岗位素质训练	专业实践课	必修	52		52	26	3	考查	
41	直播爆破战法	专业实践课	必修	78		78	26	4	考查	
42	网络营销推广实训	专业实践课	必修	208		208	26	13	考查	
43	岗位实习	专业实践课	必修	624		624	26	39	考查	
44	毕业设计答辩	专业实践课	必修	104		104	26	6	考查	
小计				1236		1236		70		46.62%
合计				2655	969	1686		159.5		63.6%

七、教学进程总体安排

(一) 专业教学安排

表一网络营销与直播电商专业教学进程安排

分类	序号	课 程 名 称	学 分	课程性质	学时				考核方式	学时按学期分配							
					总计	理论	实践	理实一体		一 15周	二 13周	三 14周	四 9周	五 0周	六 0周		
公共基础课程	1	思想道德与法治	3	必修	48	40	8		考试	2	2						
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	必修	32	24	8		考试			2					
	3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	必修	48	32	16		考试				4				
	4	形势与政策	2	必修	32	32			考查	*	*	*	*				
	5	职业发展与就业指导（大学生职业生涯规划）	2	必修	32	16	16		考查	2							
	6	职业发展与就业指导（大学生就业指导）	2	必修	32	16	16		考查			2					
	7	创新创业教育	1	必修	16	12	4		考查				1				
	8	心理健康教育	2	必修	36	36			考查	2	2						
	9	劳动教育	1	必修	16	16			考查		1						
	10	雷锋精神	0.5	必修	8	8			考查				*				
	11	体育	6	必修	108	108			考查	2	2	2	2				
	12	实用英语	10	必修	168	168			考试	4	4	2	2				
	13	高等数学基础	2	必修	39	39			考试	3							
	14	信息技术	3	必修	52	26	26		考试	3							
	15	军事理论	2	必修	36	36			考试	3							
	16	国家安全教育	1	必修	16	16			考查	2							
院（校）级选修课			4	选修	80	80			考查	*	*	*	*				
专业课程	专业基础课程	17	市场营销	2	必修	26			26	考试		2					
		18	选品与采购	2	必修	28			28	考试			2				
		19	财税基础	2	必修	26			26	考试		2					
		20	电子商务法律法规	2	必修	26			26	考试		2					
		21	商品拍摄与素材编辑	4	必修	56			56	考试	2	2					
	专业核心课程	22	新媒体运营#	4	必修	52			52	考试		4					
		23	直播销售	2	必修	32			32	考查			2				
		24	直播运营#	5	必修	67			67	考查		3	2				
		25	客户服务与管理	2	必修	27			27	考查				3			
		26	内容策划与编辑	1	必修	18			18	考查				2			
		27	网络推广	3	必修	46			46	考查			2	2			
		28	营销渠道运维	2	必修	28			28	考查			2				
		29	消费者行为分析	1	限选	18			18	考试				2			
	专业拓展（选修）课程	30	短视频设计与制作	4	限选	60			60	考查			3	2			
		31	管理学基础	2	限选	28			28	考查			2				
		32	数字化运营	1	限选	18			18	考查				2			
		33	零售门店O2O运营	2	限选	28			28	考查			2				
34		网络舆情检测与研判	1	限选	18			18	考查				2				
35		主播素养	1	限选	18			18	考查				2				
合计			89.5		1419	705	94	620		25	26	25	26				

#标注为书证融通课程

(二) 实践教学安排

表二网络营销与直播电商专业实践教学安排

序号	实训项目	学分	学时	考核方式	学时按学期分配					
					一 0周	二 4周	三 3周	四 3周	五 17周	六 17周
1	军事技能训练	2	112	考查		2周				
2	劳动教育实践	2	32	考查	8	8	8	8		
3	新媒体直播宣传策划推广	1	26	考查		1周				
4	网络运营岗位素质训练	3	52	考查		1周	1周			
5	直播爆破战法	4	78	考查				3周		
6	网络营销推广实训	13	208	考查			2周		6周	
7	毕业设计答辩	6	104	考查					4周	
8	岗位实习	39	624	考查					7周	17周
合计		70	1236		0周	4周	3周	3周	17周	17周

八、实施保障

(一) 师资队伍

本专业致力于打造一支师德高尚、业务精湛、结构合理、充满活力，深刻践行教育家精神的高水平“双师型”教师队伍，为培养符合区域产业发展需求的高素质网络营销与直播电商技术技能人才提供坚实保障。

1.队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例为 18 : 1，“双师型”教师占专业课教师数比例为 60%，高级职称专任教师的比例为 20%，专任教师队伍具备相应职称、年龄、工作经验，形成合理的梯队结构。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行业导师，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。

2.专业带头人

具有网络营销与直播电商专业及相关专业副高及以上职称和较强的实践能力，能够较好地把握地方特色批发业、零售业、商务服务业、制造业等行业、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，在本专业的改革创

新、内涵提升与社会服务中发挥核心引领作用，确保专业发展紧密贴合抚顺地方产业经济特色。

3.专任教师

具有高校教师资格：具有电子商务、经济学、网络营销等相关专业本科及以上学历；具有一定年限的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。

(二) 教学条件

1.教学设施

(1) 校内实训条件与功能

序号	实践教学项目	实训任务	主要设备（设施）名称及数量	实训室（场地）面积
1	新媒体直播宣传策划推广	通过直播全流程方案策划、内容创作、渠道推广及数据优化等任务，强化学生实战技能	计算机、服务器、教学软件、数据分析软件（教学工位36个）	70 m ²
2	网络运营岗位素质训练	开展数据分析实操、营销策划执行、平台运营管理、团队协作沟通等实训，提升岗位综合技能	计算机、服务器、教学软件（教学工位40个）	100 m ²
3	直播爆破战法	开展高转化脚本策划、流量精准投放、实时互动控场、爆品组合设计、数据复盘迭代等实战训练，提升直播爆发式增长技能	计算机、服务器、教学软件、直播运营软件、背景架、柔光箱、虚拟背景布、单反套机（教学工位30个）	100 m ²

4	网 络 营 销 推广实训	通过搜索引擎优化、社交媒体营销、内容创作、广告投放、数据分析及营销活动策划执行等实训，提升网络营销推广全流程实操技能	计算机、服务器、教学软件、多媒体中控台、投影设备、摄影台（教学工位 30 个）	100 m ²
---	-----------------	--	---	--------------------

(2) 校外实训条件

与各类企事业单位深入合作，签订校企合作协议，借助企业人才、技术、设备和资源优势，为教学服务，为学生提供参观、实习和实践的场所，满足课程现场教学、专业实习、岗位实习的需要，学生在教师和企业专业技术人员的悉心指导下，完成从校内实训到校外实习实训的真实过渡，同时了解企业实际，体验企业文化。

(3) 信息网络教学条件

深化混合式教学模式，依托互联网教学平台开展教学，并完善学科教学资源库，实现课堂教学与网络资源相配合。实现以学生为中心，开展了线下线上交互学习、课堂内外联系学习、协作与互动学习，以及课前预习、课中学习、课后复习的有机融合。

2.教学资源

(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，优先选用国家规划教材和国家优秀教材。专业课程教材应体现本行业新技术、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。

(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。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。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。

(三) 教学方法

本专业注重学生专业理论知识与实践能力的培养，实施教学时采取“理论+实训+实战”的一体化循序渐进的教学方法。

在“理论+实训”的通用课堂教学方法中，各教师依据专业培养目标、所授课程的教学要求、学生学习能力，利用现有的教学资源，在案例教学法、模拟训练法、游戏体验法、项目教学法、实践巩固法等方法中选择适当的教学方法，以达成预期教学目标。倡导因材施教、因需施教，鼓励创新教学方法和策略，坚持学中做、做中学。

在实战课程教学过程中，主要采用分角色任务式教学方法。本方案可以为学校引入国内知名企业实战项目，以行业某一平台为切入口，以某些特定产品为运营对象，帮助学校快速构建“理论+实战”的教学框架，要求学生分角色完成平台运营与维护、内容策划与生产、活动推广与跟踪、直播运营、短视频营销、数据分析与总结等任务，体验“直播电商”新模式，以实战项目带动人才培养。

(四) 学习评价

本专业应打破传统的学生考核体系，从职业活动和岗位要求分析入手，以国家职业资格标准为依据，制订相应的考核内容、考核办法和评价标准，形成以职业能力为导向的新型考核体系。淡化考试分数，核心技能课程改变原有评价方式把诊断性评价、过程性评价、成果性评价与增值性评价结合。通过采用笔试、口试、角色扮演、项目设计、方案策划等评价方法，对教学过程与成效加以考核。

课程考核成绩 = 诊断性评价（课前准备 10%）+ 过程性评价（平时成绩考核 40%）+ 成果性评价（报告撰写成绩 40%）+ 增值性评价（能力进阶 10%）。

平时成绩考核（40%）= 课堂表现（15%）+ 出勤（5%）+ 作业（20%）

对于实训教学而言，实训单位和校方共同成为考核学生能力的主体。建立校企共同组成的考核委员会，与合作企业共同制定完善学生考核评价体系，实现校内考核与企业考核相结合。建立与完善学生岗位实习期间的校企共管机制，实现实习岗位对口、实习过程可控、实习管理规范。注重职业素质的培养，强化专业技能训练，深度融合职业技能等级正式内容，并加强专业技能竞赛强度与深度，逐步完善职业技能等级证书的培训与考取工作。

(五) 质量保障

1. 学校和系部应分级建立专业人才培养质量保障机制，健全专业教学质量监控管理制度，改进结果评价，强化过程评价，探索增值评价，吸纳行业组织、企业等参与评价，并及时公开相关信息，接受教育督导和社会监督，健全综合评价。完善人才培养方案、课程标准、课堂评价、实验教学、实习实训、毕业设计以及资源建设等质量保障建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达到人才培养规格要求。

2. 学校和系部应不断完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设、日常教学、人才培养质量的诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

3. 专业教研组织应建立虚拟教研室线上线下相结合的集中备课制度，定期召开教学研讨会议，利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

4.学校建立健全毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、职业道德、技术技能水平、就业质量等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

九、毕业要求

学生通过三年规定年限的学习，须修满专业人才培养方案所规定的学时学分，完成规定的教学活动，毕业时应达到网络营销与直播电商专业规定的职业素养、知识和能力等方面要求，全部课程考核合格或修满学分，准予毕业。

十、贯通途径

衔接中职教育专业：电子商务、市场营销、跨境电子商务、移动商务、网络营销、直播电商服务、数字媒体技术应用、计算机平面设计

接续高职本科专业：全媒体电商运营、电子商务、跨境电子商务、市场营销、数字新媒体技术

接续普通本科专业：电子商务、跨境电子商务、电子商务及法律、市场营销、网络与新媒体、广告学

十一、附录

表三专业职业能力图谱表述

序号	主要核心职业能力	能力单元	技能点	知识点
			编码、名称	编码、描述
1	直播销售能力	1.1 主播带货能力	1.1.1 产品供应链能力是直播带货的基础, 通过选品和定价两个方向开展	1.1.1 直播间产品供应链能力
			1.1.2 通过带货专业度、口才能力、学习能力、粉丝维护度和打造人设能力进行开展	1.1.2 直播主播的表现能力
			1.1.3 通过商家运营、直播数据、同行数据、服务评价四个方面来体现	1.1.3 具备数据分析的能力
			1.1.4 推送并置顶商品链接、调整可售商品的数量和第三方网站推广	1.1.4 直播销售的传播与广告策划能力

序号	主要核心职业能力	能力单元	技能点	知识点
			编码、名称	编码、描述
			1.1.5 活动复盘与经验总结能力	1.1.5 直播销售的复盘与提升；直播销售的分析
		1.2 网店营销能力	1.2.1 开展网络平台优化店铺形象和产品宝贝以及平台运营的能力	1.2.1 优化店铺和运营能力
			1.2.2 具备网站 SEO, 制定全面的搜索引擎优化策略的能力	1.2.2 搜索引擎营销和网络营销策划
			1.2.3 具备优化手段在第三方网站推广, 增加网站流量和知名度能力	1.2.3 内容策划和市场策划
			1.2.4 店铺销量、访客走势、推广营销、活动策划以及分析能力	1.2.4 诊断店铺和灵活沟通的能力
		1.3 直播客户服务能力	1.3.1 搭建直播平台、配置设备、调试画面和音频等能力	1.3.1 通过直播技术来解决直播过程中的技术问题
			1.3.2 通过互动功能达到与粉丝的紧密交流和通过整场数据进行决策下一场的策划和营销	1.3.2 直播线上互动交流和直播数据的统计和分析能力
			1.3.3 客户关系维护与实施改进	1.3.3 掌握客户分级管理的方法及策略；进行客户服务与信息数据库的建立与维护
		2.1 直播电商运营能力	2.1.1 打造直播人设, 内容定位	2.1.1 直播人设设定、内容定位及包装
2	直播运营能力			

序号	主要核心职业能力	能力单元	技能点	知识点
			编码、名称	编码、描述
			2.1.2 直播账号装修	2.1.2 抖音、快手等直播账号装修、平台推荐规则
			2.1.3 直播间设计	2.1.3 直播间开通与运营
			2.1.4 策划直播内容和制作脚本	2.1.4 爆款营销；直播内容脚本策划
		2.2 整合营销策划与经营能力	2.2.1 掌握直播文案的内容策划类型和特点	2.2.1 脚本策划与编辑
			2.2.2 根据不同产品类别撰写文案	2.2.2 品牌脚本策划；掌握新闻热点，与用户进行互动
			2.2.3 根据不同消费群体撰写文案	2.2.3 直播销售脚本编辑
			2.2.4 根据不同营销要求撰写文案	2.2.4 不同媒介的特征及发布形式；各种活动策划方案撰写及实施落地；自我检验
		3.1 短视频制作能力	3.1.1 制作突出商品的照片和视频素材	3.1.1 摄影概论与数码单反相机操作；定格、动感练习
			3.1.2 视频拍摄策划	3.1.2 曝光与测光；固定画面与运动画面拍摄；微视频拍摄技巧
			3.1.3 进行商品视频后期剪辑制作及设计	3.1.3 视频画面剪辑；设计及编辑软件的基础操作；视频拍摄及内容的创意产生以及脚本撰写
3	新媒体制作与运营能力	3.2 新媒体营销策划能力	3.2.1 直播平台图片与文案制作设计	3.2.1 网络直播推广基础；新媒体市场分析及判断能力

序号	主要核心职业能力	能力单元	技能点	知识点
			编码、名称	编码、描述
4	直播数据分析能力		3.2.2 新媒体平台内容创作、策划	3.2.2 网站、微博、微信、BBS、通信工具内容推广
			3.2.3 新媒体音频格式转换; 新媒体音频下载与制作	3.2.3 新媒体音频制作; 相关软件的使用
			3.2.4 直播间链接分享与推广	3.2.4 直播间直播推广; 新媒体市场分析及判断能力
		4.1 多数据整合	4.2.1 从直播平台、电商后台、第三方工具提取数据	4.2.1 接口调用与权限管理, 缺失值 (均值填充/回归预测) 与异常值处理
			4.2.2 搭建直播数据仓库 (整合用户、销售、互动数据)	4.2.2 数据维度建模 (事实表与维度表关联)
		4.2 直播效果诊断	4.2.1 用漏斗模型拆解转化率 (曝光-点击-观看-互动-下单)	4.2.1 直播核心指标 (PV/UV、停留时长、互动率、GPM)
			4.2.2 制作动态数据看板 (实时更新核心指标)	4.2.2 分析模型 (首次/末次/线性归因)