



河南林业职业学院

HENAN FORESTRY VOCATIONAL COLLEGE

网络营销与直播电商专业 人才培养方案

所在学院 : 商务学院

专业名称 : 网络营销与直播电商

编写负责人: 侯杨杨

编写成员 : 牛永超、颜雪、刘晓红

合作企业 : 洛阳众芳牡丹产业集团有限公司

洛阳企群电子商务有限公司

郑州巨木服饰有限公司

审核人员 : 宋猛、韩韧

编写日期 : 2025. 08

教务处

编制说明

2025 年网络营销与直播电商专业按照《教育部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》（教职成〔2019〕13 号）、《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61 号）、《教育部关于印发〈职业教育专业目录（2021 年）〉的通知》（教职成〔2021〕2 号）、《职业教育专业教学标准（2025 年）》等文件要求，与洛阳众芳牡丹产业集团有限公司、洛阳企群电子商务有限公司、郑州巨木服饰有限公司等合作企业专家共同对我院 2025 级网络营销与直播电商专业人才培养方案进行了修订完善。

目 录

一、专业名称及代码	1
二、入学要求	1
三、修业年限	1
四、职业面向	1
五、培养目标与培养规格	2
六、课程设置与要求及学时安排	4
七、教学进程总体安排	9
八、实施保障	11
九、毕业要求	18
十、附录	19

网络营销与直播电商专业人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称：网络营销与直播电商

专业代码：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、修业年限

基本修业年限 3 年

四、职业面向

网络营销与直播电商专业职业面向如表 1 所示。

表 1 网络营销与直播电商专业职业面向一览表

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、市场策划主管等
职业类证书	直播电商、互联网营销、新媒体营销、全媒体运营、网店运营推广、农产品电商运营等

网络营销与直播电商专业学生应取得职业资格证书或职业技能等级证书如表 2 所示。

表 2 网络营销与直播电商专业职业资格技能等级证书一览表

序号	证书名称	等级	对应专业课程	颁发单位	备注
1	直播电商职业技能等级证书	中级	《直播运营》	南京奥派信息产业股份公司	必考
2	互联网营销师（直播销售员）	初级	《直播销售》	人力资源社会保障部门备案的用人单位和社会培训评价组织	选考

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养理想信念坚定、德智体美劳全面发展，适应社会岗位不断发展的需要，具有一定的科学文化水平，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，较强的就业创业能力和可持续发展能力，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岗位的高技能人才。

（二）培养规格

根据对网络营销与直播电商专业典型职业面向、职业能力的调研分析，本专业应具有以下职业素质、专业知识和技能：

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）爱岗敬业、吃苦耐劳、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、公共卫生健康意识、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；

（6）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；

（7）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；

（8）能够与他人、社会、自然和谐共处；

（9）具有同理心，能够换位思考；

（10）具有记录笔记、善于积累经验意识；

（11）能够快速融入工作团队，塑造阳光积极的外表形象，对组织忠诚；

（12）具有较强的法律意识；

（13）遵守网络营销与直播营销道德，具有较好的契约精神；

（14）奉行节约资源、保护生态环境的绿色营销理念。

2. 知识

（1）掌握科学文化基础知识和中华民族优秀传统文化知识；

（2）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；

（3）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；

（4）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；

（5）掌握市场营销学、电子商务基础、素材拍摄与编辑、商务数据分析与应用、选品与采购等方面的专业基础理论知识；

（6）掌握网络营销、营销渠道运维、新媒体营销等营销相关的新方法；

（7）掌握直播销售、直播运营等直播实操级直播新技术、新工具；

（8）掌握商务数据分析与应用、商务数据可视化、数据化运营等数据分析与优化等技术技能。

3. 能力

（1）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；

(2) 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;

(3) 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、直播脚本设计撰写、主播人设搭建、粉丝引导转化、直播复盘等工作;

(4) 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;

(5) 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;能够进行新媒体平台写作、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;

(6) 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;

(7) 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;

(8) 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力,具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力;

(9) 具有本专业必备的信息技术应用能力,能进行文档排版、方案演示、简单的数据分析等;

(10) 具有使用 AI 工具进行营销文案辅助创作的能力。

六、课程设置与要求及学时安排

(一) 课程设置

主要包括公共基础课程、专业课程。

1. 公共基础课程

将大学英语 1、大学英语 2、体育 1、体育 2、体育 3、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、习近平新时代中国特色社会主义思想概论、形势与政策、大学生心理健康教育、劳动教育、军事理论、军事技能、大学生职业发展与就业指导、中华优秀传统文化、当代大学生国家安全教育等列为公共基础必修课程。将大学生生态文明教育、信息技术与人工智能、公共艺术、美术鉴赏、党史国史、音乐鉴赏、舞蹈鉴赏、创新与创业教育、大学英语(拓展模块)列为公共选修课程。

2. 专业课程

包括专业基础课程、专业核心课程和专业拓展选修课程。

（1）专业基础课程

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

（2）专业核心课程

主要包括：网络营销、直播销售、农林产品直播运营、营销渠道运维、新媒体运营、客户服务与管理。

表 3 专业核心课程主要教学内容与要求

序号	课程涉及的主要领域	典型工作任务描述	主要教学内容与要求
1	网络营销	①营销方案策划； ②目标市场分析； ③内容营销创作； ④多渠道推广； ⑤营销效果监测与复盘。	①掌握网络营销方案策划、目标市场分析、内容创作、多渠道推广以及用户转化的方法和技巧； ②能够精准分析目标市场与用户画像，制定合理的网络营销方案； ③能够创作符合不同平台特性的营销内容； ④能够选择合适的推广渠道并进行有效运营； ⑤能够提高用户引流效率和转化效果，提升营销 ROI（投资回报率）； ⑥进行营销数据监测、分析及优化营销方案，根据数据反馈持续调整策略。
2	营销渠道运维	①销售渠道拓展； ②渠道运营策划； ③渠道绩效管理； ④销售渠道维护； ⑤渠道评估与改进。	①掌握营销渠道开发、运营与维护的方法和技巧； ②能够挖掘市场需求，确定目标客户； ③制定渠道运营策略； ④搜集渠道信息，拓展新渠道； ⑤渠道沟通和维护； ⑥采集分析销售渠道数据，优化渠道策略。
3	直播销售	①直播策划； ②产品讲解； ③直播脚本设计； ④主播人设搭建； ⑤粉丝引导转化；	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； ③精准选品，设计产品组合，突出产品卖点；

		⑥直播复盘。	④撰写直播脚本； ⑤提升销售转化率； ⑥直播数据分析及优化直播。
4	直播运营	①直播间运营策划； ②直播间流量引入； ③直播成本控制； ④直播过程监测与调整； ⑤供应链协调； ⑥直播全程数据分析与优化。	①掌握直播平台规则和运营策划流程； ②掌握选品、脚本策划、引流、数据分析的流程和技巧； ③能够策划直播主题并搭建直播间； ④制定直播方案，动态调整直播内容； ⑤建立直播风险预案； ⑥分析直播数据并优化总结。
5	新媒体运营	①新媒体市场调研、方案策划； ②推广平台选择与实施； ③用户社群运营； ④平台活动策划； ⑤平台商务合作； ⑥运营效果监测。	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； ④运营用户社群； ⑤对接、跟进商务合作项目； ⑥运营效果监测及方案优化。
6	客户服务与管理	①客户服务标准制定； ②客户调研与数据获取； ③客户开发与转化； ④客户关系维护与管理； ⑤突发危机事件处理； ⑥客户服务绩效管理。	①掌握客户调研、客户开发与转化的方法； ②掌握客户投诉、客户关系管理、危机事件处理的技巧； ③能够进行精准客户调研； ④提升客户转化率； ⑤客户信息收集与分析； ⑥客户关系维护。

（3）专业拓展选修课程

主要包括：主播素养、商务文案策划与撰写、消费者行为分析、数据可视化、农林产品短视频策划与制作、图形图像处理、视觉营销、商务礼仪与沟通、数据化运营、社群运营、管理学、经济学。

3. 实践性教学环节

实践性教学应贯穿于人才培养全过程。实践性教学主要包括实验、实习实训、毕业设计、社会实践活动等形式。

表4 集中实践环节教学进程安排表

实践地点	序号	课程名称	课程代码	学分	学时	周学时/周数					
						第一学期	第二学期	第三学期	第四学期	第五学期	第六学期
校内	1	入学教育	00100001	0.5	16	16/0.4					
	2	军事技能	12020002	2	112	56/2					
	3	劳动教育	22020016	1	16	4/0.2	4/0.2	4/0.2	4/0.2		
	4	直播营销实训	04025021	2	60		30/2				
	5	短视频剪辑与推广实践	04025026	6	96					24/4	
	6	直播运营实践	04025027	6	96					24/4	
	7	自媒体运营实践	04025028	6	96					24/4	
校外	1	岗位实习	04025023	27	480					20/7	20/17
	2	毕业设计或成果	04025025	1	24						24/1
实践技能课总计				51.5	996						
集中实践周数						2.6	2.2	0.2	0.2	19	18

（二）教学要求

除了以上公共课和专业课以外，还要加强认知学习、企业实践、社会活动等。

1. 认知学习

（1）专业认知

为了让学生更多地了解网络营销与直播电商专业，增强学生对专业的认识，提高学生对专业学习的兴趣，在一年级上学期组织学生进行专业认知教育，让学生对企业文化知识、岗位能力基本要求等有一定的认知，能较直观地了解相关的工作岗位，增强学生学习专业知识和掌握专业技能的信心，为后继学习专业知识和专业技能奠定坚实的基础。

（2）网络营销与直播电商专业专业技能实训。为了提高学生在全国职业院校直播电商技能竞赛的成绩，在第二学期安排2周直播营销实训。

（3）集中实践。为了适配市场需求，提高学生的直播运营及营销能力，依托教学软件和校企合作项目在第五学期集中安排短视频剪辑与推广实践、直播运营实践、自媒体运营实践等项目。

2. 岗位实习

学生到校企合作企业学习，企业采用顶岗实习形式对学生进行实践性教学，学校教师

亲自带领学生进入企业，参与企业的培训学习和管理，让学生顺利转变角色，把学校所学与企业要求结合起来，最快速度适应企业需求，为岗位实习打下基础。

在学校和实习单位的共同组织下，学生到网络营销与直播电商相关企事业单位，如洛阳众芳牡丹产业集团有限公司、洛阳企群电子商务有限公司、郑州巨木服饰有限公司等相关岗位实习。使学生了解网络营销与直播电商专业对接的平台方、品牌方、服务商等多个产业链环节的行业一线生产、服务和人文环境，能运用所学知识和技能完成岗位工作，初步具备网络营销、直播销售的能力。岗位实习和毕业实习注重培养学生的人际沟通能力、心理抗压能力、团队合作能力和营销职业技能，提高市场分析能力和解决问题的能力。

3. 社会活动

组织学生参与生产劳动性活动，既有专业调研、劳动实践、创新创业实践活动，又有志愿服务及其他社会公益实践活动等。在社会实践中，引导学生适应社会、服务发展，培养学生的社会责任感和动手能力，促进学生“德智体美劳”全面发展。

（三）学时安排

总学时为 2825 学时，每 16~18 学时折算 1 学分。其中，公共基础课程学时为 789 学时，占总学时的 27.93%；实践性教学学时为 1894 学时，占总学时的 67.04%；各类选修课程学时为 646 学时，占总学时的 22.87%。军训、入学教育、劳动教育、直播营销实训、毕业设计或成果等活动共 6.5 周为 6.5 学分。

表 5 网络营销与直播电商专业课程学时构成表

课程 \ 学期		一	二	三	四	五	六	小计	合计
公共基础课程	必修课	332	140	28	87	16		603(其中实践 286)	789
	选修课	16	64	54	52			186(其中实践 62)	
专业课程	基础课	96	128	32	0			256(其中实践 144)	1168
	核心课	64	64	180	144			452(其中实践 274)	
	拓展选修课	32	32	216	180			460(其中实践 260)	
实训实习		16	60	0	0	428	364	868	868
小计		556	488	510	463	444	364	2825	2825

表6 网络营销与直播电商专业教学周数安排表

学期	课堂教学环节	集中实践环节			复习考试 (其他)	合计
		军事训练	集中实践	岗位实习		
一	16	2			2	20
二	16		2		2	20
三	18				2	20
四	18				2	20
五			12	7	1	20
六			1	17	2	20
合计	68	2	15	24	11	120

七、教学进程总体安排

表7 网络营销与直播电商专业教学进程安排表

课程性质	课程属性	序号	课程名称	课程代码	考核方式	学时			学分	学期与学时分配（周）					
						总学时	理论	实践		一	二	三	四	五	六
										18	18	18	18	19	18
										每周学时数					
必修课	公共基础课	1	军事技能	12020002	考查	112	0	112	2	56/2					
		2	军事理论	12020003	考查	32	32	0	2	线上					
		3	劳动教育	22020016	考查	16	0	16	1	4/0.2	4/0.2	4/0.2	4/0.2		
		4	形势与政策	11030001	考查	32	32	0	2	2/4	2/4	2/4	2/4		
		5	思想道德与法治	11010008	考试	48	40	8	3	4/12					
		6	大学生职业发展与就业指导	11010007	考查	32	26	6	2	2					
		7	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	11050001	考试	32	24	8	2		2				
		8	大学生心理健康教育	11020001	考查	32	26	6	2		2				
		9	中华优秀传统文化	00010001	考查	16	16	0	1			线上			
		10	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	11040002	考试	39	33	6	3				2/单周 4/双周		
		11	大学英语 1	00050002	考查	64	48	16	4	4					
		12	大学英语 2	00050057	考查	32	20	12	2		2				
		13	体育 1	12010301	考查	32	4	28	2	2					

		14	体育 2	12010302	考查	32	4	28	2		2				
		15	体育 3	12010303	考查	36	4	32	2				2		
		16	当代大学生国家 安全教育	00220027	考查	16	8	8	1					线上+ 线下	
		小计				603	317	286	33						
	专业基础课	1	市场营销	04025001	考查	32	16	16	2	2					
		2	电子商务基础	04025002	考查	32	20	12	2	2					
		3	电子商务法律法 规	04025003	考查	32	20	12	2	2					
		4	商品拍摄与素材 编辑	04025007	考试	64	20	44	4		4				
		5	商务数据分析与 应用	04025006	考试	64	20	44	4		4				
		6	选品与采购	04025010	考查	32	16	16	2			2			
		小计				256	112	144	16						
	专业核心课	1	网络营销	04025004	考试	64	32	32	4	4					
		2	直播销售	04025008	考试	64	24	40	4		4				
		3	农林产品直播运 营	04025011	考试	108	28	80	6			6			
		4	营销渠道运维	04025012	考试	72	32	40	4			4			
		5	新媒体运营	04025022	考试	72	22	50	4				4		
		6	客户服务与管理	04025017	考试	72	40	32	4				4		
		小计				452	178	274	26						
	必修课小计					1311	607	704	75						
选修课	专业拓展选修课	1	主播素养	04025005	考查	32	16	16	2	2					
		2	商务文案策划与 撰写	04025009	考查	32	12	20	2		2				
		3	消费者行为分析	04025013	考查	36	26	10	2			2			
		4	数据可视化	04025015	考试	72	22	50	4			4			
		5	农林产品短视频 策划与制作/视 觉营销(二选一)	04025014/ 04022007	考试	72	22	50	4			4			
		6	商务礼仪与沟通	04025016	考查	36	10	26	2			2			
		7	数据化运营	04025020	考查	36	10	26	2				2		
		8	社群运营	04025018	考查	72	32	40	4				4		
		9	管理学/经济学 (二选一))	04025019/ 04022014	考试	72	50	22	4				4		
		小计				460	200	260	26						
	公共选修课	1	大学生生态文明 教育	01081888	考查	16	10	6	1	线上+ 线下					
		2	信息技术与人工 智能	03020002	考查	32	16	16	2		2				
		3	公共艺术/美术	10030001/	考查	32	16	16	2		2				

		鉴赏（二选一）	10030006										
	4	党史国史	11050002	考查	18	18	0	1			线上		
	5	音乐鉴赏/舞蹈 鉴赏（二选一）	10030005/ 10030002	考查	36	36	0	2			线上		
	6	创新与创业教育	00220006	考查	16	8	8	1				线上	
	7	大学英语 （拓展模块）	00520004	考查	36	20	16	2				2	
	网上任选课		6 学分										
	小计				186	124	62	17					
选修课小计					646	324	322	43					
实 训 实 习	入学教育		00100001	考查	16	0	16	0.5	1				
	直播营销实训		04025021	考查	60	0	60	2		30/2			
	短视频剪辑与推广实践		04025026	考查	96	0	96	6				24/ 4	
	直播运营实践		04025027	考查	96	0	96	6				24/ 4	
	自媒体运营实践		04025028	考查	96	0	96	6				24/ 4	
	岗位实习		04025023	考试	480	0	480	27				7 周	17 周
	毕业设计或成果		04025025	考查	24	0	24	1					1 周
应修学分与课时合计					2825	931	1894	166.5					
各学期开课门数									15	13	12	11	5 2

备注：

1. 任意选修课程不少于 6 学分。
2. 考核方式填写：考查/考试。

八、实施保障

（一）师资队伍

按照“四有好老师”、“四个相统一”、“四个引路人”的要求建设专业教师队伍，将师德师风作为教师队伍建设的第一标准。

1. 队伍结构

- （1）本专业学生数与本专业专任教师数比例 17:1；
- （2）具有硕士学位教师占专任教师的比例 63%；高级职称以上教师占专任教师比例 30%， “双师型” 教师占专任教师比例 76%；
- （3）兼职教师承担专业课时比例 21%；
- （4）专任教师具有本专业领域相关职业资格证书或职业技能等级证书；
- （5）选聘企业高级技术人员担任产业导师，组建校企合作、专兼结合的教师团队，建

立定期开展专业教研机制。

2. 专业带头人

- (1) 具有研究生以上学历或副高级以上职称，“双师型”教师；
- (2) 能够较好把握行业动态和专业发展趋势，在网络营销与直播电商行业和本地具有一定的影响力；
- (3) 具有先进的教育理念、扎实的理论基础、丰富的实践经验；
- (4) 具有较强的教学能力、研究能力和服务能力，主持参与过国省重大教学建设项目或省级以上科研项目，主持参与过企业技术攻关、技术服务和职业培训；
- (5) 能够较好地把握国内外直播电商行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际；
- (6) 主持专业建设、开展教育教学改革、教科研工作和社会剪务能力强，在本专业改革发展中起引领作用。

3. 专任教师

- (1) 具有硕士以上学位，与本专业相同或相近的教育背景；
- (2) 具有高校教师任职资格，并取得相关的职业资格证书或专业技术资格证书；
- (3) 教育理论扎实，专业基本技能和教育教学技能娴熟，知识结构合理，教学经验丰富；
- (4) 具有较强的网络营销与直播电商专业能力、教学建设、教学改革、教学研究能力。具有较强的教研能力和较丰富的教研经验，教研成果突出；
- (5) 具有6个月以上企业实践经历；
- (6) 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；
- (7) 能够运用信息技术开展混合式教学等教法改革；
- (8) 能够跟踪新经济、新技术发展前沿，开展社会服务。

4. 兼职教师

- (1) 具有本科以上学历，中级以上专业技术职务资格；
- (2) 具有五年以上与本专业相关的行业企业工作经历；
- (3) 具有较强的教学建设、教学改革、教学研究或科学研究、竞赛指导、社会服务能力等；
- (4) 具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验；
- (5) 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

导等教学任务。

（二）教学设施

网络营销与直播电商专业教学设备和场地条件能满足理实训一体化教室教学要求。

1. 专业教室要求

根据专业需求，建立满足教学的专业多媒体教室，具备利用信息化手段开展混合式教学的条件。专业教室一般配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备、互联网接入或 Wi-Fi 环境，并实施网络安全保护措施；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. 校内实验实训室要求

为完成本专业的实训课程要求，已经建设电商实训室、新商科实训室、摄影实训室、直播实训室、商务数据分析实训室、数智电商创新创业实训室等。实训室配备计算机、多媒体设备、摄影设备、投影设备、白板、交互式一体机、路由器、交换机、服务器、直播灯光设备、辅助直播支架、无线麦克风、虚拟背景幕、商品陈列架、打印机、3D 扫描仪等硬件设备，安装有供学生实践所需的直播业务相关实训软件、常用办公软件等，能够支持本专业核心课程教学，也可完成网络营销与直播电商专业认知实习、商务文案策划、商务数据分析、农林产品图片拍摄与素材剪辑、直播销售、农林产品直播运营、农林产品短视频策划与制作等项目的实训任务。

表 8 网络营销与直播电商专业校内实验实训室一览表

序号	实验实训室名称	主要设备	配置需求和功能	主要实训内容
1	摄影实训室	交互式一体机	采用液晶触摸屏技术，将投影系统，电脑系统，电视系统，电子白板以及音响为一体的触控设备，主要用于智慧化、数字化教学使用。	1. 商品拍摄实训； 2. 商品图片设计实训； 3. 商品视频剪辑实训。
		商品信息采集设备	可供商品拍摄的相机、三脚架、静物台、拍摄幕布、背景板、柔光灯、反光板、迷你摄影棚、拍摄道具等不少于 2 套，迷你摄影棚不少于 6 套，主要用于学生拍摄不同品类和材质的商品实训使用。	
		计算机及配套桌椅	电脑不少于 20 台，电脑能够联网，安装有常用办公软件、视频剪辑软件、平面设计软件等，主要用于学生上课与实训使用。	
2	电商实训室	交互式一体机	采用液晶触摸屏技术，将投影系统，电脑系统，电视系统，电子白板以及音响为一体的触控设备，主要用于智慧化、数字化	直播电商职业技能等级证书（初级）考证。

			教学使用。	
		计算机及配套桌椅	电脑 90 台，能够联网，安装有常用办公软件、视频剪辑软件、平面设计软件、直播运营软件等，主要用于学生上课与实训使用。	
3	新商科实训室	交互式一体机	采用液晶触摸屏技术，将投影系统，电脑系统，电视系统，电子白板以及音响为一体的触控设备，主要用于智慧化、数字化教学使用。	1. 网络活动策划； 2. 软文营销实训； 3. 短视频剪辑； 4. 网络推广实训。
		计算机及配套桌椅	电脑能够联网，安装有常用办公软件、视频剪辑软件、平面设计软件、新媒体平台软件、直播运营软件等，主要用于学生上课与实训使用。	
4	直播实训室	直播设备	可供学生直播的摄像机或摄像头、免干扰话筒或麦克风、视频采集卡、电脑、灯光设备、背景绿幕等设备不少于 2 套，主要用于学生上课和直播实训用。	直播实训。
		计算机及配套桌椅	电脑能够联网，安装有常用办公软件、视频剪辑软件、平面设计软件、直播运营软件等，主要用于学生上课与实训使用。	
		样品仓库	每个直播实训室配套一个样品仓库，仓库要有置物架和衣架。	
5	数智电商创新创业实训室	交互式一体机	采用液晶触摸屏技术，将投影系统，电脑系统，电视系统，电子白板以及音响为一体的触控设备，主要用于智慧化、数字化教学使用。	1. 网络营销实训； 2. 新媒体运营实训； 3. 社群运营实训。
		计算机及配套桌椅	配备 90 台电脑，能够联网，安装有常用办公软件等，主要用于学生上课与实训使用。	
6	商务数据分析实训室	计算机及配套桌椅	配备 90 台电脑，能够联网，安装有常用办公软件、数据分析与可视化软件等，主要用于学生上课与实训使用。	1. 商务数据可视化实训； 2. 商务数据分析实训； 3. 数据化运营实训。
		交互式一体机	采用液晶触摸屏技术，将投影系统，电脑系统，电视系统，电子白板以及音响为一体的触控设备，主要用于智慧化、数字化教学使用。	

3. 校外实训基地要求

校外实训基地主要以真实的生产任务训练为主，对校内实训基地设备、场所和功能有效补充。依据专业人才培养方案的要求，贯彻以学生为中心的教学理念，选择那些适合本专业学生特点，能为学生提供实习实践岗位的企业进行校企合作，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》等对实习单位的有关要求，经实地考察后，确定合法经营、管理规范，实习条件完备且符合产业发展实际、符合安全生产法律法规要

求，与学校建立稳定合作关系的单位成为实习基地，并签署学校、学生、实习单位三方协议。

表9 网络营销与直播电商专业校外实习基地一览表

序号	校外实习基地名称	实习项目	实习内容	合作深度要求
1	洛阳众芳牡丹产业集团有限公司	牡丹产品销售	牡丹产品销售	1. 合作开展牡丹产品直播营销； 2. 合作开展牡丹产品短视频营销； 3. 吸纳学生就业。
2	洛阳企群电子商务有限公司	客服实习	各平台电商客服实习	1. 拥有专业客服团队和设备； 2. 拥有多平台客服合作项目； 3. 吸纳学生就业。
3	郑州巨木服饰有限公司	直播服饰销售	1. 直播间服饰销售； 2. 跟进直播互动； 3. 直播间库存管理； 4. 直播间客户服务员管理。	1. 拥有服饰直播资源； 2. 吸纳学生就业。

（三）教学资源

主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学科研和教学实施需要的教材、图书及教学资源等。

1. 教材选用要求

按照《职业教育教材管理办法》，优先选用高职高专国家级、省级规划教材、新形态教材和近三年出版的教材；适应网络营销与直播电商教学需求，鼓励专业教师与行业专家、技术骨干联合开发实训教材，将行业职业鉴定标准和新技术、新方法、新设备等相关知识融入教材。

2. 图书文献配备要求

根据专业特点，学校图书管配有大量的市场营销、工商管理、经济管理、新媒体营销、网络营销、直播电商、数字营销、商务数据分析与应用等图书资源，引导学生查阅资源，了解网络营销与直播电商行业新技术、新规范、新标准、新形态，养成关注行业发展动态的良好习惯，增强学生自主学习能力。结合专业发展和教学改革需要，收集专业规范、参考书籍等资料，丰富与新经济、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. 数字资源配备要求

(1) 加强专业及课程的网络教学资源建设，满足数字化专业学习要求；

(2) 根据专业教学改革需求，共享本专业教学资源库相关教学资源，建设在线开放课程，开发文本类、图形/图像类、音频类、视频类、动画类、虚拟仿真类以及微课、课件等教学资源。优化教学过程，提高教学质量和效率，以利于规范学生操作流程，有利于培养学生专业素质；

(3) 建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

表 10 网络营销与直播电商专业教学资源网站一览表

序号	资源名称	教学平台	网址
1	抖音电商学习中心	抖音电商	https://school.jinritemai.com/doudian/web?from
2	《市场营销》在线精品开放课程	学银在线	https://www.xueyinonline.com/detail/204536173
3	《管理学》在线精品开放课程	超星	http://mooc1.chaoxing.com/course-ans/courseportal/222888350.html
4	《农林产品直播营销》在线精品开放课程	超星	https://mooc2-ans.chaoxing.com/mooc2-ans/mycourse/tch?courseid

(四) 教学方法

结合本专业课程的学习特点，建议专业课教师主要采用以下教学方法：

构建基于网络营销与直播电商的课程体系，实现教学目标能力化，实践教学全程化，课程体系项目化，教学环境职业化，教学手段多元化。做到教学内容与岗位职能对接，教学项目与生产任务对接，教学环节与工作过程对接，教学效果与就业质量对接，倡导因材施教、按需施教，鼓励创新教学方法和策略，采用理实一体化教学、案例教学、项目教学、混合式教学、翻转课堂等方法，坚持学中做、做中学。

普及项目教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式，运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广混合式教学、理实一体化教学等新型教学模式在专业教学中的应用，强化职业能力、创新能力和就业能力的培养。

(五) 学习评价

凡列入人才培养方案的课程均要进行考核，实行考试、考查与实践操作相结合的考核

办法。凡实践、实训、实习成绩达不到合格要求者，需重修。方案中不允许补考的课程考核不合格者需重修，允许补考的课程考核不合格者需进行补考，补考不合格者需重修。重修不合格者按学院有关文件规定处理。

公共基础课考核评价参照《河南林业职业学院课程考核与成绩管理办法》执行。

理实一体化课程考核采用过程性评价与综合性评价相结合的方法。考试成绩的比例是：过程性评价占 70%，综合性评价占 30%。过程性评价的组成：平时考核 25%-30%，含课堂表现、出勤、作业等；实训考核 40%-45%，含 3-4 次专业技能考核，可以采用口试、提交专业作品、实验（实训）报告、考察分析报告等考核形式。综合性评价以理论知识考核为主，具体形式因课程而异，可采用闭卷、无纸化线上考核、提交小论文等方式。

实训课程考核主要方式及考核比例构成采用过程评价和结果评价相结合的方法，过程评价占 70%，结果评价占 30%。（1）过程考核评价内容为职业素质、生产流程的掌握程度、产品质量、分析解决问题的能力、与同学之间团结协作和组织协调能力等综合能力。过程评价包括考勤分（30%）和过程评价分（40%）。其中，过程评价分的组成教师评价占 20%、小组评价占 20%。（2）结果评价包括实习实训报告、设计、作品或成果，占 30%。

校外岗位实习考核实行以企业为主、学校为辅的校企双方考核制度。岗位实习成绩总分为 100 分，由实习报告评价、实习过程评价和实习单位评价三部分组成，分别占总成绩的 20%、30%和 50%。实习报告和实习过程评价由校内指导教师评定，实习单位评价由企业兼职指导教师评定。岗位实习总成绩不合格者，不能取得毕业资格。

毕业设计（总结）的成绩评定采取指导教师审核评分办法，根据真实性、规范性、可读性、简洁性、原创性等，判定毕业设计（总结）成绩与评语。

（六）质量管理

建立健全校（院）两级的质量保障体系，在贯彻执行学校相关管理制度精神的基础上，制订和完善商务学院教学管理制度，使教学组织、实施和管理制度化、合理化、科学化。

紧跟产业发展趋势和网络营销与直播电商人才需求，建立健全企业、第三方评价机构等多方参与的专业人才培养方案动态调整机制，强化教师参与教学和课程改革的效果评价与激励，做好人才培养质量评价与反馈。

建立校企合作的长效机制，以专业资源为平台，实现专业与企业“资源共享、人才共育、过程共管、成果共享、责任共担”。定期搜集高职教育、商业经济及职业发展相关政策、法规文件、技术标准，开展商业经济发展调研，及时掌握商业经济发展动态。

探索建设多方评价制度，真实评估网络营销与直播电商专业建设质量、课程建设质量

及专业人才培养质量。全面采集学生（毕业生）、教师、管理人员日常学习、教学、工作、培训信息，在数据分析基础上实现科学决策专业设置、人才培养方案调整、制度设计、办学成本核算等功能。

规范学校与家长沟通制度、学生评教制度、师生座谈会制度。开通质量反馈信箱，全面畅通信息渠道。

九、毕业要求

本专业学生在规定的学习期限内，修完专业人才培养方案规定的学习内容，修满规定学分，准予毕业。

本专业毕业学分规定为必修课程 75 学分（含军训及军事理论为 4 学分，劳动实践 1 学分）；限定选修课程 37 学分；任意选修课程 6 学分；入学教育、直播营销实训、短视频剪辑与推广实践、直播运营实践、自媒体运营实践、岗位实习与毕业设计或成果等 48.5 学分。总计 166.5 学分。

要求学生参加直播电商技能等级（中级）考核，取得相应技能等级证书，获得相应学分；鼓励学生参加数字营销、互联网营销师等技术应用职业技能考核，取得相应技术等级证书，获得相应学分；鼓励学生参加世界职业院校技能大赛、创新创业实践、志愿服务及其他社会公益活动，获得相应学分；鼓励学生发表论文、参与教改科研课题，获得相应学分。其他依据《河南林业职业学院学生管理规定》执行。

十、附录

附录 1

公共基础（必修）课程

1. 思想道德与法治

课程编码	11010008			学分		3	
开设学期	1	总学时	48	理论学时	40	实践学时	8
课程类型	(理论+实践) 课						
职业能力要求	1. 培养学生良好的思想品德、心理素质； 2. 培养学生良好的职业道德，包括爱岗敬业、诚实守信、遵守相关的法律法规等； 3. 培养学生良好的团队协作、协调人际关系的能力； 4. 培养大学生具备完善的法律知识和法治观念。						
课程目标	教育引导树立正确世界观、人生观、价值观，坚定中国特色社会主义理想信念；培养学生社会公德、职业道德、个人品德，提升道德判断与实践能力，养成良好行为习惯；增强学生法治观念与规则意识，使其能依法办事、维护权益；助力学生明确职业责任，树立正确职业观。						
项目/模块安排	模块一 时代之托 做担当民族复兴大任的时代新人 模块二 人生之思 确立高尚的人生追求 模块三 青春之歌 科学应对人生的各种挑战 模块四 理想之光 理想信念的内涵与作用 模块五 精神之钙 确立崇高科学的理想信念 模块六 强国之魂 中国精神的科学内涵和现实意义 模块七 家国情怀 弘扬新时代的爱国主义 模块八 精神引领 坚定社会主义核心价值观自信 模块九 知行合一 践行社会主义核心价值观的基本要求 模块十 传承之道 社会主义道德的形成及其本质 模块十二 向上向善 在实践中养成良好道德品质 模块十一 德行天下 社会主义道德的核心、原则及其规范 模块十四 良法善治 坚持全面依法治国 模块十五 法治之思 培养社会主义法治思维 模块十六 守法之路 依法行使权利与履行义务						
考核方式	1. 课程考核方式：采取过程性考核与结果性考核相结合，采用多元化评价体系，以过程性评价、教师评价和学生互评相结合为主。 2. 评价方式：注重对学生在知识、技能和素质的综合考核以及学生解决问题能力的考核，强化过程考核、实践考核。 3. 成绩构成：课程总成绩=过程性评价考核成绩 60%+结果性考核评价 40%。						
	考核方式及权重	过程性考核（60%）				结果性考核（40%）	
		出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试	
		10%	20%	20%	10%	40%	

	考核实施	根据学生出勤情况进行考评。	课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	各项作业的完成情况进行考评。	综合测试学生重在考核学生以理论认识问题和分析问题的能力。
--	------	---------------	---------------------------	---------------------	----------------	------------------------------

2. 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

课程编码	11050001				学分		2																
开设学期	2	总学时	32	理论学时	24	实践学时	8																
课程类型	(理论+实践)课																						
职业能力要求	1. 培养学生良好的思想品德、心理素质； 2. 培养学生良好的职业道德，包括爱岗敬业、诚实守信、遵守相关的法律法规等； 3. 培养学生良好的团队协作、协调人际关系的能力； 4. 培养对学生坚定走社会主义道路的信念。																						
课程目标	教育引导了解国情，增长才干、奉献社会，锻炼能力、培养品格，增强社会责任感具有不可替代的作用。旨在帮助学生正确认识马克思主义中国化的理论成果及其在指导中国革命和建设中的重要历史地位和作用，掌握中国化马克思主义的基本理论和精神实质，正确认识社会发展规律，认识国家的前途和命运，认识自己的社会责任，培养学生确立科学社会主义信仰和建设中国特色社会主义的共同理想，增强执行党的基本路线和基本纲领的自觉性和坚定性，承担起对大学生进行系统的马克思主义理论教育的任务。																						
项目/模块安排	模块一 马克思主义中国化时代化的历史进程与理论成果 模块二 毛泽东思想及其历史地位 模块三 新民主主义革命理论 模块四 社会主义改造理论 模块五 社会主义建设道路初步探索的理论成果 模块六 中国特色社会主义理论体系的形成发展 模块七 邓小平理论 模块八 “三个代表”重要思想 模块九 科学发展观 模块十 实践教学一：毛泽东诗词朗诵 模块十一 实践教学二：观看电影《建国大业》 模块十二 实践教学三：分享改革开放后身边的变化 模块十三 实践教学四：走进洛阳红色景点																						
考核方式	1. 课程考核方式：采取过程性考核与结果性考核相结合，采用多元化评价体系，以过程性评价、教师评价和学生互评相结合为主。 2. 评价方式：考核学生是否掌握了习近平新时代中国特色社会主义思想的理论内容，是否对国情、社情、民情、党情和世情有所了解，从而提高大学生的理论素养、提高分析解决问题的能力。 3. 成绩构成：课程总成绩=过程性评价考核成绩 60%+结果性考核评价 40%。 <table><tr><td rowspan="3">考核方式及权重</td><td colspan="4">过程性考核（60%）</td><td>结果性考核(40%)</td></tr><tr><td>出勤率</td><td>课堂互动</td><td>课堂实践</td><td>作业</td><td>综合测试</td></tr><tr><td>10%</td><td>20%</td><td>20%</td><td>10%</td><td>40%</td></tr></table>							考核方式及权重	过程性考核（60%）				结果性考核(40%)	出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试	10%	20%	20%	10%	40%
考核方式及权重	过程性考核（60%）				结果性考核(40%)																		
	出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试																		
	10%	20%	20%	10%	40%																		

		考核实施	根据学生出勤情况进行考评。	包括课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	各项作业的完成情况进行考评。	综合测试学生重在考核学生以理论认识问题和分析问题的能力。	
--	--	------	---------------	-----------------------------	---------------------	----------------	------------------------------	--

3. 习近平新时代中国特色社会主义思想概论

课程编码	11040002				学分		3	
开设学期	3	总学时	39	理论学时	33	实践学时	6	
课程类型	(理论+实践) 课							
职业能力要求	1. 培养学生树立正确的世界观、人生观和价值观； 2. 培养学生良好的职业道德如爱岗敬业、诚实守信、遵守相关的法律法规等； 3. 培养学生良好的团队协作、协调人际关系的能力； 4. 培养学生成实现中华民族伟大复兴的合格建设者和新时代中国特色社会主义伟大事业合格的接班人。							
课程目标	教育引导學生增進對习近平新时代中国特色社会主义思想系統性科學性的把握,提高學習和運用蘊含於其中的世界觀和方法論的自覺,提升以中國式現代化全面推進中華民族偉大復興的使命感、責任感,增強“四個意識”、堅定“四个自信”、做到“兩個維護”、捍衛“兩個確立”,立志聽黨話、跟黨走、感黨恩,厚植愛國主義情懷,把愛國情、強國志、報國行自覺融入建設社會主義現代化強國、實現中華民族偉大復興的奮鬥之中。							
项目/模块安排	模块一 马克思主义中国化时代化的新飞跃 模块二 新时代坚持和发展中国特色社会主义 模块三 以中国式现代化全面推进中华民族伟大复兴 模块四 坚持党的全面领导 模块五 坚持以人民为中心 模块六 全面深化改革开放 模块七 推动高质量发展 模块八 社会主义现代化建设的教育、科技、人才战略 模块九 发展全过程民主 模块十 全面依法治国 模块十一 建设社会主义文化强国 模块十二 以保障和改善民生为重点加强社会建设 模块十三 建设社会主义生态文明 模块十四 维护和塑造国家安全 模块十五 建设巩固国防和强大人民军队 模块十六 坚持“一国两制”和推进祖国完全统一 模块十七 中国特色大国外交和推动构建人类命运共同体 模块十八 全面从严治党 模块十九 实践教学一：经典著作阅读 模块二十 实践教学二：热点分析 模块二十一 实践教学三：参观考察 模块二十二 实践教学四：作品展示							
考核方式	1. 课程考核方式：采取过程性考核与结果性考核相结合，突出评价主体的多							

	元性、评价方式的多样性、评价过程的开放性、评价内容的全面性、评价结果的科学性，注重对学生在知识、技能和素质的综合考核以及学生解决问题能力的考核，强化过程考核、实践考核。																					
	2. 评价方式：学生通过本课程的学习，学生是否掌握了习近平新时代中国特色社会主义思想的理论内容，是否对国情、社情、民情、党情和世情有所了解，从而提高大学生的理论素养、提高分析解决问题的能力。																					
	3. 构成：课程总成绩=过程性评价考核成绩 60%+结果性考核评价 40%。																					
	<table><tr><th rowspan="3">考核方式及权重</th><th colspan="4">过程性考核（60%）</th><th>结果性考核（40%）</th></tr><tr><th>出勤率</th><th>课堂互动</th><th>课堂实践</th><th>作业</th><th>综合测试</th></tr><tr><td>10%</td><td>20%</td><td>20%</td><td>10%</td><td>40%</td></tr><tr><td>考核实施</td><td>根据学生出勤情况进行考评。</td><td>课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。</td><td>个人+小组等实践性学习任务的完成情况。</td><td>各项作业的完成情况进行考评。</td><td>综合测试学生重在考核学生以理论认识问题和分析问题的能力。</td></tr></table>	考核方式及权重	过程性考核（60%）				结果性考核（40%）	出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试	10%	20%	20%	10%	40%	考核实施	根据学生出勤情况进行考评。	课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	各项作业的完成情况进行考评。
考核方式及权重	过程性考核（60%）				结果性考核（40%）																	
	出勤率		课堂互动	课堂实践	作业	综合测试																
	10%	20%	20%	10%	40%																	
考核实施	根据学生出勤情况进行考评。	课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	各项作业的完成情况进行考评。	综合测试学生重在考核学生以理论认识问题和分析问题的能力。																	

4. 形势与政策

课程编码	11030001			学分	2		
开设学期	1-4	总学时	32	理论学时	32	实践学时	0
课程类型	理论课						
职业能力要求	1. 认知国内外重大时事，为分析国际、国内形势积累必要的知识和阅历； 2. 认同党和国家的大政方针和政策，从而激发投身我国社会主义建设的热情； 3. 认清国际、国内形势的发展大局和大趋势，对未来形势的趋向有一定的前瞻性； 4. 关注国际国内大事，有较强的社会责任感。						
课程目标	教育引导学生全面、正确地认识党和国家当前所面临的政治、经济形势和国家发展所处的国际环境、时代背景，自觉拥护党的基本路线、重大方针和政策，深刻理解党和政府治国方略，积极关注社会热点、焦点问题，科学分析我国和平发展进程中的国际环境和社会特征，冷静思考国际阵营面对中国崛起的种种反应，主动增强实现中国特色社会主义现代化建设宏伟目标的国家荣誉感、社会责任感和民族自信心，刻苦学习、勤奋求实、不断进取、开拓创新、主动成才、报效祖国，全面实现中华民族伟大复兴。						
项目/模块安排	模块一 国内时政与政策解读 模块二 国际形势与外交战略 模块三 社会热点与价值引领 模块四 思想理论与形势分析方法						

考核方式	1. 课程考核方式：采取过程性考核与结果性考核相结合，注重对学生在知识、技能和素质的综合考核以及学生解决问题能力的考核。				
	2. 评价方式：主要考核学生马克思主义立场观点方法，掌握分析形势、理解政策的逻辑，提升对时政信息的辨别和解读能力，是否对国情、社情、民情、党情和世情有所了解，分析问题解决问题的能力。				
	3. 成绩构成：课程总成绩=过程性评价考核成绩 60%+结果性考核评价 40%。				
	考核方式及权重	过程性考核（60%）			结果性考核（40%）
		出勤率	课堂互动	课堂实践	作业
		10%	20%	20%	10%
	考核实施	学生出勤情况进行考评。	课堂提问、抢答、主题讨论等课堂互动情况。	个人+小组等实践性任务完成情况。	各项作业的完成情况考评。
					综合测试学生重在考核学生以理论认识问题和分析问题的能力。

5. 大学生心理健康教育

课程编码	11020001			学分	2		
开设学期	2	总学时	32	理论学时	26	实践学时	6
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	<p>1. 职业压力与情绪管理能力：能识别职业场景（如实习、技能竞赛、岗位任务）中的压力源，掌握情绪调节方法（如合理宣泄、正念放松），避免因压力或负面情绪影响职业任务执行与职业心态；</p> <p>2. 职业人际关系适应能力：具备与同事、领导、客户等职业相关对象的沟通技巧，能处理职场中的合作、冲突等关系问题，快速适应不同职业环境的人际氛围；</p> <p>3. 职业挫折应对与心理韧性构建能力：面对职业发展中的挫折（如求职失败、技能不达标、岗位调整），能理性归因，主动调整目标与行动策略，具备从职业困境中恢复并持续投入的心理韧性；</p> <p>4. 职业角色认知与心理调适能力：清晰认知自身专业对应的职业角色（如技术岗、服务岗）的职责与要求，能协调“学生”到“职业人”的角色转变，避免因角色模糊或角色冲突产生心理困扰。</p>						
课程目标	<p>教育引导树立科学心理健康观念，掌握基础心理调适方法，能识别自身与职业场景中的心理问题。引导学生精准认知专业对应的职业角色，缓解“学生-职业人”角色转变焦虑，提升职业压力与情绪管理能力。培养学生职场人际沟通、合作及冲突处理技巧，增强面对求职失败、技能不足等职业挫折的心理韧性。最终助力学生构建积极心理品质，既保障日常心理健康，又能以良好心态适配职业岗位要求，为顺利步入职场、实现职业发展奠定坚实心理基础。</p>						
项目/模块安排	<p>模块一 心理健康认知与自我探索</p> <p>模块二 情绪与压力管理</p> <p>模块三 职业人际关系与沟通</p> <p>模块四 职业挫折应对与心理韧性</p> <p>模块五 职业角色适应与生涯规划</p> <p>模块六 常见心理问题识别与求助</p>						

考核方式	课程考核方式：采取过程性考核与结果性考核相结合的方式。					
	考核标准：					
	考核方式及权重	过程性考核（60%）				结果性考核（40%）
		出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试
		10%	20%	20%	10%	40%
考核实施	根据学生出勤情况进行考评。	包括课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	各项作业的完成情况进行考评。	评估学生将心理健康知识与职业发展需求结合的实践能力。	

6. 大学生职业发展与就业指导

课程编码	11010007			学分	2		
开设学期	4	总学时	26	理论学时	16	实践学时	10
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 具备清晰的自我认知能力，能够通过分析自身兴趣、性格、价值观及能力特点做出个性化职业选择； 2. 掌握职业规划的系统方法，具备制定并落实个人职业发展计划的能力； 3. 具备信息收集与处理能力，能够有效获取和分析行业动态、岗位需求及薪资水平等关键就业信息； 4. 精通简历撰写、面试应答及职场沟通等求职表达技巧，充分展现个人优势； 5. 具有职业适应能力，包括心理调适、团队协作与时间管理等职场生存技能，确保能够快速融入工作环境并持续发展。						
课程目标	教育引导增强学生职业规划意识，认识职业规划的重要性并掌握具体规划方法；引导学生了解职业世界特征，提升职业探索能力；注重求职技能的培养，通过简历撰写、面试技巧等训练提升就业竞争力；强调职业道德、职业精神及团队协作等职业素养的塑造；建立正确职业观念、明确发展目标，为其职业生涯奠定坚实基础。						
项目/模块安排	理论模块： 模块一 启航——职业生涯规划导论与自我探索初识 模块二 知己——深度自我认知与职业价值观探索 模块三 知彼——职业世界认知与信息收集方法 模块四 对话——职业访谈与专业技能认知实践 模块五 决策——生涯决策与目标设立 模块六 规划——撰写个人职业生涯规划书 模块七 评估与调整——职业规划的评估与反馈 模块八 核心能力——职业通用能力训练（团队与沟通） 模块九 求职准备——就业政策、权益与信息分析 模块十 敲门砖——AI 赋能下的简历制作技巧 模块十一 实战演练——求职面试全方位攻略 模块十二 决胜时刻——模拟面试实战工作坊 模块十三 签约与启航——就业手续办理与职场适应 实践模块： 模块十四 成果展示与大赛预热——职业规划大赛模拟						

	模块十五 职业素质拓展训练 模块十六 模拟招聘会实战 模块十七 简历制作大赛 模块十八 就业信息检索竞赛 模块十九 职场角色扮演		
考核方式	课程考核方式：采用过程性考核（形成性评价）为主的方式。		
	考核项目	评价主体	占比（%）
	课堂表现与课程参与度	教师+平台	10
	个人职业生涯规划书	教师+学生	20
	个人简历	教师+企业	20
	模拟面试	教师+企业	20
	实践项目	教师+学生+企业	20
	职业规划/简历大赛参与度	教师	10
	职业规划/简历大赛获奖	教师	10（加分）

7. 大学英语 1

课程编码	00050002			学分	4		
开设学期	1	总学时	64	理论学时	48	实践学时	16
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 掌握与高职院校学生生活和今后工作环境相关的词汇表达； 2. 掌握基本的英语阅读技能； 3. 树立文化自信意识，养成良好的职业道德素养； 4. 具备创新、竞争、合作的自主学习能力和团队合作精神。						
课程目标	教育引导系统学习英语基础语音、基础词汇、基本语法规则；了解中华文化和世界文化的基础知识，认识多元文化的重要性。能够进行简单的英语听说读写，完成日常基础沟通；掌握并运用基础的英语学习策略。						
项目/模块安排	模块一 Reception 模块二 Exposition 模块三 Travel 模块四 Transportation 模块五 Automation 模块六 Low-carbon Life 模块七 Fashion 模块八 Media						
考核方式	考核方式及权重	过程性考核（60%）				结果性考核（40%）	
		出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试	
		10%	20%	20%	10%	40%	

	考核实施	学生出勤情况进行考评。	包括课堂提问、抢答、主题讨论互动参与情况。	个人+小组等实践性任务完成情况。	各项作业的完成情况考评。	综合测试学生对英语基础的掌握及语言应用能力。
--	------	-------------	-----------------------	------------------	--------------	------------------------

8. 大学英语 2

课程编码	00050057			学分	2		
开设学期	2	总学时	32	理论学时	24	实践学时	8
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 正确看待中西文化的差异, 形成正确的世界观、人生观和价值观; 2. 具备英语自学的能力和未来可持续发展的能力; 3. 树立文化自信意识, 养成良好的职业道德素养; 4. 具备创新、竞争、合作的自主学习能力和团队合作精神。						
课程目标	教育引导了解不同文化背景下的交流方式, 学习跨文化交际的基本策略; 扩大词汇量, 掌握更复杂的语法结构, 学习基础的英语语法知识; 提高英语听说读写能力, 能够在多样化的语境中进行有效沟通; 掌握并运用高级英语学习策略, 如通过上下文理解词义、分析文章结构。						
项目/模块安排	模块一 Automobiles 模块二 Community Service 模块三 Financial Management 模块四 Food Processing 模块五 Advertising 模块六 Public Relations 模块七 Study Abroad 模块八 Career Planning						
考核方式	考核方式及权重	过程性考核 (60%)				结果性考核 (40%)	
		出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试	
		10%	20%	20%	10%	40%	
	考核实施	根据学生出勤情况进行考评。	包括课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	各项作业的完成情况进行考评。	综合测试学生对英语基础的掌握及语言应用能力。	

9. 体育 1

课程编码	12010301			学分	2		
开设学期	1	总学时	32	理论学时	4	实践学时	28
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 初步掌握体育的基本理论知识、基本运动技能和正确锻炼身体的方法; 2. 能够结合自身专业发展, 深度了解与本专业相关的体育知识, 并能够通过实际运用来规避职业因素带来的运动损伤以及其他疾病;						

	<p>3. 树立健康的人生观、价值观，具有自我管理能力、团队协作能力以及解决问题的能力；</p> <p>4. 养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯，身体素质能够胜任网络营销与直播电商工作。</p>
课程目标	教育引导學生初步了解田径、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球、健美操、武术等的锻炼方式方法、锻炼价值、锻炼功效等，提高身体素质，为体测达标打基础。
项目/模块安排	<p>模块一 体育课程基本介绍</p> <p>模块二 科学体育锻炼、全面发展</p> <p>模块三 田径基本知识</p> <p>模块四 三大球基本运用以及规则</p> <p>模块五 达标测试专项练习</p> <p>模块六 跑、跳、投动作基本运动以及锻炼方法</p> <p>模块七 小球类运动基本介绍</p> <p>模块八 体育游戏、接力</p> <p>模块九 中国传统体育</p> <p>模块十 运动项目扩展</p>
考核方式	<p>课程考核方式：过程性考核+综合性考核</p> <p>成绩构成：</p> <p>平时考核 40%（出勤 30%、运动参与 10%）；</p> <p>身体素质考核 30%；</p> <p>运动技能考核 30%。</p> <p>评价标准：</p> <p>1. 上课出勤情况；</p> <p>2. 体育运动参与情况；</p> <p>3. 运动技能测试情况。</p>

10. 体育 2

课程编码	12010302			学分	2		
开设学期	2	总学时	32	理论学时	4	实践学时	28
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	<p>1. 初步掌握体育的基本理论知识、基本运动技能和正确锻炼身体的方法；</p> <p>2. 能够结合自身专业发展，深入了解与本专业相关的体育知识，并能够通过实际运用来规避职业因素带来的运动损伤以及其他疾病；</p> <p>3. 树立健康的人生观、价值观，具有自我管理能力、团队协作能力以及解决问题的能力；</p> <p>4. 养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯，身体素质能够胜任网络营销与直播电商工作。</p>						
课程目标	<p>教育引导學生初步了解武术、太极拳等的基本理论知识和基本锻炼方式方法，进一步掌握田径、篮球、足球、排球、乒乓球、羽毛球、健美操等的锻炼方法，形成良好的体育锻炼习惯，重点发展学生 1-2 项的体育特长。</p>						
项目/模块安排	<p>模块一 力量素质练习</p> <p>模块二 耐力素质练习</p> <p>模块三 速度素质练习</p> <p>模块四 灵敏度、柔韧度素质练习</p>						

	模块五 运动损伤、职业疾病预防 模块六 技术类素质练习
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核 40%（出勤 30%、运动参与 10%）； 身体素质考核 30%； 运动技能考核 30%。 评价标准： 1. 上课出勤情况； 2. 体育运动参与情况； 3. 运动技能测试情况。

11. 体育 3

课程编码	12010303			学分	2		
开设学期	4	总学时	26	理论学时	4	实践学时	22
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 基本掌握篮球、排球、羽毛球、乒乓球、健美操、啦啦操、八段锦、太极拳等体育项目的技术动作和锻炼方法； 2. 具有一定兴趣爱好的体育运动项目专长； 3. 养成良好的运动习惯、卫生习惯和行为习惯，身体素质能够胜任网络营销与直播电商工作。						
课程目标	教育引导學生基本能够掌握篮球、排球、羽毛球、乒乓球、健美操、太极拳、啦啦操、八段锦等体育项目的基本技术动作，形成良好的体育锻炼习惯，身体素质得到较大幅度提高，体质健康测试向良好和优秀靠拢。						
项目/模块安排	模块一 篮球运动 模块二 排球运动 模块三 乒乓球运动 模块四 羽毛球运动 模块五 太极拳运动 模块六 健美操运动 模块七 啦啦操运动 模块八 八段锦运动 选择一个体育专项进行学习和锻炼。						
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核 40%（出勤 30%、运动参与 10%）； 身体素质考核 30%； 运动技能考核 30%。 评价标准： 1. 上课出勤情况； 2. 体育运动参与情况； 3. 运动技能测试情况。						

12. 当代大学生国家安全教育

课程编码	00220027			学分	1		
开设学期	5	总学时	16	理论学时	8	实践学时	8
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 能精准辨别职场中各领域安全风险,如金融诈骗、商业泄密、网络攻击等; 2. 具备规范处置安全隐患的能力,像按流程报备涉密问题、运用法律武器应对职场安全侵权行为; 3. 拥有主动传播国家安全理念的能力,能够在职场交流、团队协作中传递安全常识,带动身边人筑牢安全防线。						
课程目标	教育引导學生以总体国家安全观为核心,紧扣新时代国家安全战略需求,全面掌握国家安全相关理论、法律法规与实践技能;深刻认识国家安全与个人、社会、国家的紧密关联;树立“国家安全人人有责”的责任意识,提升安全风险识别、应对处置及理念传播能力;厚植家国情怀与法治素养,成长为自觉遵守国家安全法律法规、主动防范安全风险、积极维护国家安全的合格公民与时代青年。						
项目/模块安排	模块一 核心理论模块(基础认知) 任务一 国家安全总论 任务二 国家安全形势 模块二 重点内容模块(分领域深耕) 任务一 政治安全 任务二 网络安全 任务三 经济安全 任务四 文化安全 任务五 社会安全 任务六 生态安全 任务七 科技安全 任务八 其他重点领域安全 模块三 实践应用模块(能力提升) 任务一 案例分析 任务二 技能实训 任务三 主题实践 模块四 教学延伸模块(价值引领) 任务一 家国情怀培育 任务二 职业安全引导						
考核方式	考核方式及权重	过程性考核 60%				结果性考核(40%)	
		出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试	
		10%	20%	20%	10%	40%	
考核实施		根据学生出勤情况进行考评。	课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	根据各项作业的完成情况进行考评。	考核学生用理论认识问题和分析问题的能力。	

公共选修课程

1. 大学生生态文明教育

课程编码	01081888			学分	1		
开设学期	1	总学时	16	理论学时	10	实践学时	6
课程类型	(理论+实践) 课						
职业能力要求	1. 强化大学生的生态文明意识； 2. 培养大学生的生态文明行为； 3. 提升大学生的生态文明建设能力； 4. 聚焦国家乡村振兴战略和产业发展急需，结合自身专业找到服务于生态文明建设的方法和渠道，练就“专业+乡村产业”多样态技能，培养具有自然生态素养、家国责任担当、乡村创业愿景，精准服务和美丽乡村建设的“新林人”。						
课程目标	教育引导學生掌握习近平生态文明思想、生态文明的内涵、特征、时代与环境、生态文明的内容及建设原则；能通过学习、阅读、实践等认识到人类活动对环境的影响，增强生态意识，践行大学生生态文明职责；能在日常生活中养成节约的习惯，如减少用水、用电，减少食物浪费，选择环保的交通方式等；能通过实践活动如植树造林、清理垃圾、推广节能减排，提高资源利用效率等，以实际行动改善环境；能通过社交媒体、校园论坛等方式宣传绿色生活的理念，鼓励新时代的大学生可以积极参与到生态文明建设中来，为保护地球环境做出贡献。						
项目/模块安排	理论模块 项目一 生态文明——美丽中国梦的基石 项目二 生态文明的理论基础：生态学基本原理 项目三 生物多样性视角下的生态文明之路 项目四 多功能农业与美丽乡村建设 项目五 循环经济与低碳农业 项目六 生态城市：中国城镇化建设的必然选择 项目七 生态林业：生态文明需要“生态树” 项目八 森林生态旅游：释放山村发展正能量 实践模块 项目一 洛阳周边生态文明乡村、美丽乡村实践活动 项目二 洛阳周边乡村振兴基地实践活动 项目三 洛阳周边生态农业基地、生态林果业基地实践活动 项目四 孟津湿地生态建设调查 各专业根据情况安排 1 天，完成 1-2 个项目调研实践。						
考核方式	课程考核方式：线上学习与专项实践活动考核相结合。 成绩构成： 线上学习占 40%+专项实践活动表现及调查报告质量占 60%。 本课程坚持过程性评价与结果性评价相结合，突出评价主体的多元性、评价方式的多样性、评价过程的开放性、评价内容的全面性、评价结果的科学性，注重对学生在知识、技能和素质的综合考核以及学生解决问题能力的考核，强化过程考核。						

2. 信息技术与人工智能

课程编码	03020002			学分	2		
开设学期	2	总学时	32	理论学时	16	实践学时	16
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 掌握计算机基础知识、操作系统及办公软件（如 WPS）的基本操作技能； 2. 理解并初步应用信息技术与人工智能的基础知识； 3. 具备基本的信息处理能力、数字化办公能力和对人工智能应用的初步认知； 4. 掌握 AI 工具在学术研究、内容创作、数据分析等场景中的创新应用方法； 5. 具备适应智能化社会发展需求的基础职业能力。						
课程目标	教育引导掌握计算机基础知识、操作系统与办公软件的基本操作技能，理解信息技术与人工智能的基本概念与应用，提升信息处理与智能工具使用能力；通过实践训练，增强学生解决实际问题的能力，培养良好的信息素养、技术伦理意识与团队协作精神，为后续专业学习和未来从事数字化与智能化相关工作打下坚实基础。						
项目/模块安排	模块一 计算机基础知识 模块二 操作系统基础 模块三 文本处理技能训练 模块四 表格处理与数据计算 模块五 演示文稿制作与展示技巧 模块六 网络与信息安全基础 模块七 人工智能基础认知 模块八 人工智能应用						
考核方式	本课程采用过程性考核与终结性考核相结合的方式，注重学生学习过程中的实践能力和综合应用能力，突出职业技能导向，体现“教、学、做”一体化特点。 一、过程性考核（占比 60%） 用于评估学生的学习过程、任务完成情况与课堂表现，重点考查技能掌握与学习态度。 1. 平时作业与项目任务（30%）：每个模块设计对应的任务或项目，评估完成情况、正确性与规范性。 2. 课堂表现与技能实操（20%）：包括技能训练环节表现、课堂互动、协作情况、出勤率等。 3. 阶段性测验与小测试（10%）：覆盖基础知识、办公软件操作、AI 应用基础等内容，检验阶段学习效果。 二、终结性考核（占比 40%） 用于评估学生对课程内容的整体掌握与综合运用能力。 1. 期末学习成果展示（20%）：采取分组或个人展示形式，考查计算机基础知识、操作系统概念、人工智能认知等掌握情况。 2. 期末技能考核（20%）：模拟办公或 AI 应用情境，进行文档排版、数据处理、图表生成或智能识别操作任务。						

3. 公共艺术

课程编码	10030001			学分	2		
开设学期	2	总学时	32	理论学时	16	实践学时	16
课程类型	(理论+实践)课						

职业能力要求	1. 具有一定的艺术鉴赏能力，包括作品分析能力和审美评价能力； 2. 具有一定的艺术史知识应用能力，能够掌握历史脉络，识别风格流派； 3. 具有创意启发与创新能力，激发创意思维和创新实践能力； 4. 具有跨学科融合能力，包括跨领域知识应用和跨文化沟通能力； 5. 具有技术理解与应用能力，包括制作技术认知和技术实践能力； 6. 具有职业素养与团队协作能力。																						
课程目标	教育引导掌握音乐、美术、舞蹈、戏剧、电影艺术的基础知识与鉴赏技巧，通过实践项目锻炼创作能力与团队协作能力，鼓励学生发挥个性，勇于表达，最终培养出具有深厚艺术底蕴和创新精神的复合型人才。																						
项目/模块安排	模块一 音乐艺术鉴赏（音乐史迹追踪、名曲赏析会、音乐创作工坊） 模块二 美术艺术彩绘视界（名画复刻挑战、风格探索展、美术馆实地探访） 模块三 舞蹈艺术舞动灵魂（舞蹈流派工作坊、情感舞蹈创作） 模块四 戏剧艺术舞台人生（剧本研读会、戏剧创作工坊、） 模块五 电影艺术光影梦想（电影大师课、经典电影解析、微电影创作） 模块六 艺术鉴赏报告/创意作品展览																						
考核方式	<div>1. 课程考核方式：采取过程性考核与结果性考核相结合，采用多元化评价体系，以过程性评价、教师评价和学生互评相结合为主；以企业指导教师评价为辅。 2. 评价方式：重点考查学生应用文写作能力以及不同场合的审美能力。 3. 成绩构成：课程总成绩=过程性评价考核成绩 60%+结果性考核评价 40%。</div> <table><tr><td rowspan="3">考核方式及权重</td><td colspan="4">过程性考核 (60%)</td><td>结果性考核 (40%)</td></tr><tr><td>出勤率</td><td>课堂互动</td><td>课堂实践</td><td>作业</td><td>综合测试</td></tr><tr><td>10%</td><td>20%</td><td>20%</td><td>10%</td><td>40%</td></tr><tr><td>考核实施</td><td>根据学生出勤情况进行考评。</td><td>包括课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。</td><td>个人+小组等实践性学习任务的完成情况。</td><td>各项作业的完成情况进行考评。</td><td>综合测试学生的分析能力、报告的质量、分析深度、鉴赏能力。</td></tr></table>	考核方式及权重	过程性考核 (60%)				结果性考核 (40%)	出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试	10%	20%	20%	10%	40%	考核实施	根据学生出勤情况进行考评。	包括课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	各项作业的完成情况进行考评。	综合测试学生的分析能力、报告的质量、分析深度、鉴赏能力。
考核方式及权重	过程性考核 (60%)				结果性考核 (40%)																		
	出勤率		课堂互动	课堂实践	作业	综合测试																	
	10%	20%	20%	10%	40%																		
考核实施	根据学生出勤情况进行考评。	包括课堂提问、抢答、主题讨论、问卷等课堂互动参与情况。	个人+小组等实践性学习任务的完成情况。	各项作业的完成情况进行考评。	综合测试学生的分析能力、报告的质量、分析深度、鉴赏能力。																		

4. 大学英语（拓展模块）

课程编码	00520004			学分	2		
开设学期	4	总学时	26	理论学时	18	实践学时	8
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 掌握高职院校学生专升本英语词汇语法句法； 2. 掌握英语阅读理解完型填空翻译和写作的基本技能； 3. 树立文化自信意识，养成良好的职业道德素养。						
课程目标	教育引导系统学习英语基础语音、基础词汇、基本语法规则；了解专升本英语基础知识和专升本的重要性。能够完成英语听说读写，完成英语阅读翻译及写作；掌握并运用基础的英语学习策略，如词汇记忆技巧、基础语法应用。						
项目/模块安排	模块一 基本词汇、语法和句法 模块二 同步单元练习 模块三 同步测试卷 模块四 专升本必刷 2000 题						

	模块五 历年真题汇编 模块六 河南专升本英语圈定考点分析 模块七 精选必刷题选讲					
考核方式	考核方 式及权 重	过程性考核（60%）				结果性考核（40%）
		出勤率	课堂互动	课堂实践	作业	综合测试
		10%	20%	20%	10%	40%
	考核 实施	根据学 生出勤 情况进行 考评。	包括课堂 提问、抢答、 主题讨论、 问卷等课堂 互动参与情 况。	个人+小组 等实践性 学习任务的 完成情况。	各项作 业的完 成情况 进行考 评。	综合测试学生对英 语基础的掌握及语 言应用能力。

专业基础课程

1. 市场营销

课程编码	04025001			学分	32		
开设学期	1	总学时	32	理论学时	16	实践学时	16
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 能够进行市场调研, 分析市场需求、竞争态势和消费者行为; 2. 能够进行市场细分、目标市场选择和市场定位; 3. 能够根据产品开发流程和产品生命周期理论, 进行产品定价、新产品推广及产品线管理; 4. 能够运用广告、营业推广、人员推销和公共关系等促销手段, 制定并执行有效的整合营销传播策略; 5. 能够在定价的基础上选择合适的分销渠道, 并进行有效管理, 确保产品顺利到达消费者手中; 6. 树立诚信营销理念, 具有公平竞争意识; 7. 遵守市场营销道德, 积极承担社会责任。						
课程目标	教育引导學生深入理解市场营销的基本概念、原理和方法, 掌握市场营销环境分析的方法, 了解市场动态, 识别市场机会和威胁; 熟悉消费者市场的特点, 运用影响消费者购买行为的因素进行消费者行为分析; 学会对市场进行细分, 并合理选择目标市场, 制定目标市场营销战略; 掌握市场竞争战略的类型和选择, 了解市场竞争的实质和规律; 掌握产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略的制定方法, 能够根据市场情况灵活调整。						
项目/模块安排	模块一 走进市场, 认识营销 模块二 分析市场, 寻找机会 模块三 制定战略, 开发市场 模块四 执行战略, 占领市场						
考核方式	课程考核方式: 过程性考核+综合性考核 成绩构成: 平时成绩 (30%): 出勤、课堂表现、作业、课程视频观看学习等; 项目考核 (50%): 以农林产品营销为主题, 包含认知市场、分析市场、开发市场、占领市场四个项目; 综合性考核 (20%): 手动制作课程思维导图, 并录制短视频讲解思维导图制作思路、主要内容、课程学习收获等。 评价标准: 1. 市场认知全面、客观; 营销观念正确, 企业营销道德和社会责任意识明显; 2. 分析农林产品市场的目标明确、SWOT 分析法运用、内容完整、条理清晰; 3. 开发农林产品, 市场细分准确、目标选择恰当、市场定位合理, 该项目以团队方式制作一份市场开发方案; 4. 占领农林产品市场, 选品科学、定价合理、渠道多样、促销新颖, 该项目以团队形式制作一份市场推广方案; 5. 思维导图逻辑思路清晰, 内容把控准确, 书写工整, 布局合理, 版面颜色搭配恰当。考核学生对于重要工作的梳理及核心技能的把控能力、创新能力; 短视频制作考核学生的语言表达能力、心理抗压能力及逻辑思维能力。						

2. 电子商务基础

课程编码	04025002			学分	2		
开设学期	1	总学时	32	理论学时	20	实践学时	12
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 熟悉电子商务相关技术和工具，如网站开发、搜索引擎优化、社交媒体营销、移动应用开发等； 2. 熟悉电子商务市场和商业模式，能够分析市场需求和竞争情况，制定相应的电子商务营销策略； 3. 具备优秀的沟通能力； 4. 具备创新思维和解决问题能力； 5. 具备团队合作和领导能力； 6. 具备优秀的数据分析能力； 7. 养成良好的商业素养和职业道德。						
课程目标	教育引导學生掌握电子商务交易模式和市场策略，通过理论教学与实践操作相结合的方式，培养学生的网络交易、店铺管理、营销推广和支付处理等实用技能。						
项目/模块安排	模块一 认识电子商务 模块二 电子商务交易模式 模块三 网络营销策略 模块四 电子商务后台支撑						
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时成绩（30%）：出勤、课堂表现、作业、课程视频观看学习等； 项目考核（50%）：包含分析电商平台、分析营销策略、分析客服流程三个项目； 综合性考核（20%）：评述电商发展，学生分析并设计 ppt 展示等。 评价标准： 1. 平时成绩达标，出勤全勤、课堂积极参与、作业高质量完成、课程视频学习认真； 2. 能精准分析电商平台、营销策略及客服流程，内容完整深入； 3. 评述电商发展见解独到，PPT 设计精美、展示出色； 4. 考核内容逻辑清晰，分析有数据或案例支撑，体现专业素养； 5. 项目或展示中提出创新性方案，展现理论联系实际的能力。						

3. 电子商务法律法规

课程编码	04025003			学分	2		
开设学期	1	总学时	32	理论学时	20	实践学时	12
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 理解和掌握在电子商务活动中可能遇到的法律法规问题； 2. 掌握电子商务法的基本原理和国内外立法概况； 3. 理解电子商务法律制度的构成和适用； 4. 具有法律理论知识和实践应用能力。						
课程目标	教育引导學生全面了解电子商务领域的法律环境及其适用与实践，掌握电子商务法律法规的基本原理和实际操作能力，理解电子商务法律的基本概念、基本						

	观点和基本原理。
项目/模块安排	模块一 电子商务法概述 模块二 电子商务交易的法律法规 模块三 数据电文和电子签名及电子认证的法律法规 模块四 电子合同的法律法规 模块五 网络支付结算的法律法规 模块六 互联网广告的法律法规 模块七 跨境电子商务的法律法规 模块八 电子商务知识产权的法律法规 模块九 电子商务消费者权益保护的法律法规
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时成绩（30%）：出勤、课堂表现、作业、课程视频观看学习等； 项目考核（50%）：电子商务法律案例分析、模拟电子商务经营合规审查； 综合性考核（20%）：电子商务创业项目法律风险评估与应对方案设计。 评价标准： 1. 项目完整性，方案涵盖项目概述、法律风险识别、评估、应对策略及法律资源规划等所有必要部分，内容完整无缺漏。 2. 风险识别准确性，能够全面、准确地识别项目可能面临的各类法律风险，依据充分，与项目实际业务紧密结合。 3. 应对策略可行性，应对策略具有针对性，切实可行，能够有效降低或规避相应法律风险。 4. 方案逻辑性与规范性，方案整体逻辑清晰，结构合理，语言表达准确规范，排版整齐。 5. 现场答辩表现，能够清晰、准确地阐述方案内容，回答提问逻辑清晰，对项目法律风险及应对有深入理解。

4. 商品拍摄与素材编辑

课程编码	04025007			学分	4		
开设学期	2	总学时	64	理论学时	20	实践学时	44
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 能根据不同农产品（如生鲜果蔬、粮油干货、特色农产品礼盒等）的特性，选择合适的拍摄设备（如相机、手机、镜头、补光灯等）和拍摄场景（如田间地头、厨房、静物台等），完成商品主体清晰、细节突出、色彩真实的拍摄工作； 2. 掌握农产品构图技巧（如对角线构图、中心构图、对称构图等），能通过光线运用（自然光、人造光）展现农产品的质感、新鲜度和特色，增强视觉吸引力； 3. 熟练使用图片编辑软件（如Photoshop、Lightroom、醒图等）和视频编辑工具（如剪映、Premiere等），对拍摄的农产品素材进行后期处理，包括调色、修图、裁剪、添加文字字幕、配乐、剪辑拼接等，提升素材的美观度和专业性； 4. 能结合网络营销与直播电商场景，根据不同平台（如抖音、淘宝、拼多多等）的风格要求，设计符合农产品营销需求的素材形式（如主图、详情页图片、短视频片段、直播封面等），突出产品卖点和品牌特色； 5. 具备一定的创意设计能力，能策划农产品拍摄主题和素材编辑方案，使素材更具传播性和营销转化力，助力农产品推广和销售。						

课程目标	引导学生了解农产品的分类及特性对拍摄和素材编辑的影响；掌握商品拍摄的基本原理（如光影、构图、色彩）；熟悉主流图片和视频编辑软件的功能及操作方法；了解不同电商平台对农产品素材的规范和要求。
项目/模块安排	项目一 农林产品基础拍摄 项目二 农林产品图片处理 项目三 设计农林产品营销图片
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业； 项目考核（40%）：含3次项目考核； 综合性考核（30%）：农林产品基础拍摄、农林产品图片处理、设计农林产品营销图片。

5. 商务数据分析与应用

课程编码	04025006			学分	44		
开设学期	2	总学时	64	理论学时	20	实践学时	44
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 能利用合适的工具采集到需要的数据； 2. 能对采集到的数据进行分类与处理； 3. 能够利用 Excel 表格对数据进行统计分析； 4. 能够选择合适的图表对处理好的数据进行可视化操作； 5. 能够对数据进行正确分析并提出合理化建议； 6. 具有较强的市场信息意识。						
课程目标	教育引导能够根据企业数据采集需求，熟练使用数据采集工具和方法，对市场数据、运营数据、产品数据进行采集；能够根据数据分析目标，使用 Excel 等数据处理工具对数据进行分类处理和描述性分析；能够根据企业数据监控和报表制作要求，监控运营数据，发现并反馈异常数据，制作数据图表和数据报表。						
项目/模块安排	模块一 认知电子商务数据分析 模块二 基础数据采集 模块三 数据分类与处理 模块四 数据描述性分析 模块五 基础数据监控报表与制作						
考核方式	课程考核方式：过程性考核 成绩构成： 平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业； 项目考核（70%）：含数据采集、数据分析与处理、数据描述性统计分析、数据监控、数据报表及图表制作五大模块的实操训练。 评价标准： 1. 数据处理正确； 2. 实训操作结果正确； 3. 能选择合适的图表进行数据可视化； 4. 对得出的数据进行准确分析并提出合理化建议。						

6. 选品与采购

课程编码	04025010			学分	2		
开设学期	2	总学时	32	理论学时	16	实践学时	16
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 具备农林产品数据采集与分析能力； 2. 具备供应商信息采集与分析能力； 3. 具备农林产品市场分析与定位，制订合理的价格与销售计划的能力； 4. 具备依据不同农林产品的生命周期规律，及时调整销售计划与定价策略的能力； 5. 能够使用办公软件、站内外以及第三方数据分析工具、计算机等软硬件工具，完成农林选品工作任务。						
课程目标	教育引导掌握站内外及第三方产品数据采集工具和方法，用户需求分析方法；能够采集与分析供应商信息，选择稳定优质的供应商，进行农林产品市场分析与定位，制订合理的价格与销售计划，依据不同农林产品的生命周期规律，及时调整销售计划与定价策略。						
项目/模块安排	项目一 认知选品管理 项目二 采集农林产品数据 项目三 选择优质供应商 项目四 制定价格与销售策略 项目五 分析农林产品销售周期 项目六 管理农林产品供应链						
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业； 项目考核（40%）：含3次项目考核，包括农林产品市场调查报告撰写与汇报、农林产品选品与销售计划的制定、农林产品供应链管理案例模式案例分析； 综合性考核（30%）：农产品选品方案策划，撰写策划案，制作PPT，并进行方案汇报。 评价标准： 1. 文字报告格式正确、内容完整，分析方法科学，结论准确，图文并茂； 2. 口头报告思路清晰，PPT内容完整且制作美观； 3. 案例分析题能够在准确理解案例情境的基础上，运用供应链管理相关知识解决问题； 4. 农产品选品策划书内容完整、科学合理，综合考虑市场需求、产品特点、供应链等因素；PPT内容完整且展示效果良好，汇报思路清晰，语言表达流畅。						

专业核心课程

1. 网络营销

课程编码	04025004			学分	4		
开设学期	1	总学时	64	理论学时	32	实践学时	32
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 了解网络营销常用的如微博、微信、短视频、直播等主流工具； 2. 掌握网络营销常用的事件营销、病毒式营销等营销策略； 3. 能够根据企业的需求选择合适的网络营销工具； 4. 能够根据企业的实际情况选择合适的网络营销方法； 5. 能够对网络营销的效果进行跟踪、评估并修正； 6. 具有较强的网络安全意识； 7. 以客户利益为中心，自觉维护客户隐私权。						
课程目标	教育引导學生能够从互联网技术、市场营销等多学科角度了解和掌握网络营销的核心内容；能够运用网络营销工具；掌握网络营销策略；具备从事网络营销的基本职业能力。						
项目/模块安排	项目一 认知网络营销 项目二 网络广告营销 项目三 微信营销 项目四 微博营销 项目五 短视频营销 项目六 直播营销 项目七 APP、二维码营销 项目八 O2O、大数据营销 项目九 病毒式营销 项目十 事件营销						
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业； 项目考核（40%）：含网络广告拍摄、公众号软文写作、微博每日任务、短视频自我介绍等； 综合性考核（30%）：选取一个主题，策划网络营销策略方案，使之成为网络热点。制作 PPT，进行口头汇报。 评价标准： 1. 网络广告在网络上的推广效果（点赞量、浏览量）； 2. 公众号文章的推广效果（在看数量）； 3. 微博每日任务的完成情况； 4. 短视频的推广效果（点赞量、浏览量）； 5. 策划案 PPT 内容完整且制作美观，论据充分，口头报告思路清晰，语言表达流畅。						

2. 直播销售

课程编码	04025008			学分	4		
开设学期	2	总学时	64	理论学时	24	实践学时	40
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	<p>1. 具备直播销售全流程策划能力,能根据产品特性和目标受众制定直播主题、流程及促销策略;</p> <p>2. 掌握主播人设打造技巧,能结合产品品类和受众特点塑造独特且有吸引力的主播形象,并在直播中保持人设一致性;</p> <p>3. 熟练掌握产品讲解方法,能精准提炼产品卖点,通过场景化描述、演示等方式激发观众购买欲望;</p> <p>4. 具备直播脚本撰写能力,能设计包含开场引流、产品介绍、互动环节、逼单转化等内容的完整脚本;</p> <p>5. 掌握直播间互动与粉丝引导转化技巧,能通过问答、抽奖、限时秒杀等方式提升观众参与度和销售转化率;</p> <p>6. 能熟练使用直播设备(如摄像机、麦克风、补光灯等)和直播数据分析工具,对直播数据进行分析并优化直播策略;</p> <p>7. 具备应对直播突发状况的能力,如设备故障、库存不足、用户质疑等,能及时采取有效措施保障直播顺利进行。</p>						
课程目标	<p>教育引导了解直播电商行业发展现状和趋势;掌握直播销售的基本流程、主播人设搭建、产品选品与组合、直播脚本设计、互动转化等相关知识;熟悉直播设备使用和数据分析工具的基本原理。</p>						
项目/模块安排	<p>项目一 主播人设搭建与定位</p> <p>项目二 产品选品与直播脚本设计</p> <p>项目三 直播互动与销售转化实践</p> <p>项目四 直播数据分析与优化</p>						
考核方式	<p>考核方式:过程性考核+结果性考核</p> <p>成绩构成:</p> <p>平时考核(30%):含出勤、课堂表现、作业;</p> <p>项目考核(40%):含4次项目考核,包括主播人设方案设计与呈现、直播脚本撰写、产品组合设计、模拟直播互动;</p> <p>结果性考核(30%):考核内容:以“某农产品直播销售专场”为主题,学生以小组为单位,完成从主播人设搭建、产品选品、直播脚本设计、直播实施到数据分析与优化的全流程工作。</p> <p>评价标准:</p> <p>1. 直播策划方案质量</p> <p>主播人设与农产品特点和目标受众匹配度高,有独特性和吸引力;</p> <p>产品组合合理,包含引流款、利润款等,选品符合直播主题 ;</p> <p>直播脚本完整,环节设计合理,话术具有吸引力和转化力 ;</p> <p>互动方案新颖有效,能提升观众参与度;</p> <p>2. 直播实施效果</p> <p>主播表现:人设呈现稳定,语言表达流畅,产品讲解清晰生动;</p> <p>互动效果:互动环节参与度高,观众评论积极,能有效引导观众互动;</p> <p>销售转化:产品销售情况良好,转化率达到预期目标,逼单技巧运用得当;</p> <p>应急处理:能妥善应对直播中的突发状况(如设备故障、网络问题等);</p> <p>3. 数据分析与优化能力</p>						

	<p>数据分析报告完整，能准确解读各项数据指标；</p> <p>能精准找出直播中存在的问题，并提出具体、可行的改进措施对直播策略的优化思路合理，具有针对性；</p> <p>4. 成果汇报与团队协作</p> <p>成果汇报清晰、有条理，能全面展示直播工作的过程和成果；</p> <p>团队成员分工明确，协作默契，能共同解决工作中遇到的问题。</p>
--	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

3. 农林产品直播运营

课程编码	04025011			学分	4		
开设学期	3	总学时	108	理论学时	28	实践学时	80
课程类型	(理论+实践) 课						
职业能力要求	<p>1. 能够完成直播平台的选择，团队的构建；</p> <p>2. 能够根据直播主题和产品完成直播内容的策划与筹备；</p> <p>3. 能够熟练掌握直播间的营销管理；</p> <p>4. 做到诚信营销，不夸大其词，不诱导顾客购买。</p>						
课程目标	<p>教育引导了解农林产品的特点与目标人群，熟悉直播营销的基本理论和政策法规；根据各直播平台的规则，制定有针对性的直播营销策划方案；掌握农林产品直播营销策划、引流、直播间营销管理和复盘等技能，最终使学生能够独立策划直播营销活动，熟练操作直播设备和开展直播活动的执行及复盘。</p>						
项目/模块安排	<p>项目一 农林产品直播认知</p> <p>项目二 农林产品直播策划</p> <p>项目三 农林产品直播实施</p> <p>项目四 农林产品直播优化</p>						
考核方式	<p>考核方式：过程性考核+结果性考核</p> <p>成绩构成：</p> <p>平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业；</p> <p>项目考核（40%）：含3次项目考核，包括直播策划案、直播场地布置、直播带货彩排；</p> <p>结果性考核（30%）：直播带货出单数量、直播引流视频的播放量和点赞量、直播推广视频的播放量和点赞量、直播的实际销售数据等。</p> <p>评价标准：</p> <p>1. 直播策划方案的合理性欲可行性。</p> <p>2. 直播销售的规范性、直播环节的流畅度；直播间的互动和控场程度；直播间的观看数和互动数。</p> <p>3. 直播引流视频的播放量和点赞量；直播推广视频的播放量和点赞量；直播的实际销售数据。</p> <p>4. 直播复盘报告的完整度、可执行度、落地性。</p>						

4. 营销渠道运维

课程编码	04025012			学分	4		
开设学期	3	总学时	72	理论学时	32	实践学时	40
课程类型	(理论+实践) 课						
职业能力要求	<p>1. 能够准确分析各类营销渠道的特点与适用场景，包括电商平台（如淘宝、京东、抖音电商等）、社交媒体平台（如微信、微博、小红书等）、直播平台（如</p>						

	<p>抖音直播、快手直播等）及线下渠道等，为渠道选择与组合提供依据；</p> <p>2. 具备营销渠道搭建能力，能根据产品特性和目标客户群体，选择合适的渠道并完成入驻、店铺搭建等基础操作；</p> <p>3. 掌握各渠道的运营技巧，包括商品上下架、价格设置、促销活动策划与执行、客户关系维护等，确保渠道的正常运转；</p> <p>4. 能够运用数据分析工具对各营销渠道的运营数据进行收集、整理和分析，评估渠道效果，发现问题并提出优化方案；</p> <p>5. 具备渠道协调与管理能力，能协调不同渠道之间的资源，处理渠道冲突，维护渠道合作关系，保障渠道的稳定发展。</p>
课程目标	<p>引导学生掌握营销渠道的基本概念、类型、特点及发展趋势；理解各营销渠道的运营规则和管理方法；熟悉渠道数据分析的指标和工具；了解渠道冲突的类型和解决策略。以便学生能够独立完成至少两种主流营销渠道的搭建与基础运营；能制定简单的渠道促销活动方案并执行；能对渠道运营数据进行分析并提出优化建议；能处理常见的渠道冲突问题。</p>
项目/模块安排	<p>项目一 营销渠道选择与搭建</p> <p>项目二 营销渠道日常运维</p> <p>项目三 营销渠道数据分析与优化</p>
考核方式	<p>考核方式：过程性考核+结果性考核</p> <p>成绩构成：</p> <p>平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业；</p> <p>项目考核（40%）：含4次项目考核</p> <p>结果性考核（30%）：考核内容：以“某直播电商品牌的全渠道营销推广”为主题，完成从营销渠道规划、搭建、日常运维到数据分析与优化的全流程工作。</p>

5. 新媒体运营

课程编码	04025022			学分	4		
开设学期	4	总学时	72	理论学时	22	实践学时	50
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	<p>1. 具备独立策划和创作优质头条号内容并变现的能力；</p> <p>2. 具备独立策划和制作符合中视频计划要求的高质量视频并变现的能力；</p> <p>3. 具备直播活动的策划与执行并变现的能力。</p>						
课程目标	<p>教育引导掌握头条号内容创作的基本原则和方法，包括标题撰写、文案结构、配图选择等，熟悉不同类型内容（如文章、微头条、视频等）在头条号上的特点和运营策略，深入理解抖音中视频计划的规则和要求，掌握抖音平台的算法机制和推荐逻辑，熟悉中视频创作所需的各类知识，包括选题策划、脚本写作、拍摄技巧、剪辑方法等。</p>						
项目/模块安排	<p>项目一 头条号运营</p> <p>项目二 短视频运营</p> <p>项目三 直播运营</p>						
考核方式	<p>课程考核方式：过程性考核+综合性考核</p> <p>成绩构成：</p> <p>平时考核（30%）：出勤、课堂表现、作业等；</p> <p>项目考核（50%）：包含全媒体定位与传播、全媒体用户与流量、全媒体营销理论与方法、全媒体运营策划等四个项目；</p>						

	<p>综合性考核（20%）：全媒体运营应用，撰写企业全媒体运营方案并汇报。</p> <p>评价标准：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 熟悉头条号、抖音推荐机制，能优化标题、标签、发布时间等提升流量； 2. 能独立完成头条号优质内容创作，结构清晰，配图合理； 3. 掌握中视频策划、脚本撰写、拍摄剪辑全流程，作品符合抖音平台规则； 4. 能设计直播主题、脚本及互动环节，熟练使用直播工具。
--	-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

6. 客户服务与管理

课程编码	04025017			学分	4		
开设学期	4	总学时	72	理论学时	40	实践学时	32
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	<ol style="list-style-type: none"> 1. 能够深刻理解客户服务在企业运营中的重要性，树立客户至上的服务观念，始终以客户为中心，提供优质的客户服务； 2. 具备良好的职业道德和职业素养，遵守行业规范和法律法规，维护企业和客户的合法权益； 3. 具备良好的心理素质，能够承受工作压力和挑战，保持积极乐观的心态； 4. 具备客户信息管理能力，能够收集、整理和分析客户信息，为制定客户服务策略提供依据。具备问题解决能力，能够快速分析问题并提供合适的解决方案，有效处理客户投诉和纠纷。 						
课程目标	<p>教育引导掌握售前售中售后服务管理体系建设的方法和技术技能；掌握客服团队组建的方法和技术技能；掌握监控客户投诉并处理危机事件的方法和技术技能；掌握智能客服应用场景需求调研的方法和技术技能；掌握智能客服人机对话设计的方法和技术技能；掌握智能客服数据分析优化的方法和技术技能。</p>						
项目/模块安排	<p>项目一 认知客户服务</p> <p>项目二 分析目标客户</p> <p>项目三 沟通客户需求</p> <p>项目四 处理客户投诉</p> <p>项目五 培育忠诚客户</p> <p>项目六 管理客户关系</p>						
考核方式	<p>课程考核方式：过程性考核+综合性考核</p> <p>成绩构成：</p> <p>平时考核（40%）：含出勤、课堂表现、作业；</p> <p>项目考核（30%）：含3次项目考核；</p> <p>综合性考核（30%）：要求学生撰写客服市场调查报告，制作PPT，口头汇报。</p> <p>评价标准：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 基本素质评价：主要包括品德素养、团队合作、敬业精神、组织协调等方面。依据学校学生评价标准执行，成绩评定由学生课程学习表现评价； 2. 专业素质评价：主要包括文化知识、专业基础、专业技能等方面。主要通过学生课程学习作业、课堂提问、出勤、考试、技能考核等进行过程、结果评价； 3. 综合能力评价：主要包含知识掌握与应用能力，沟通与协作能力，创新能力与实践经验，结合过程性评价和结果性评价，形成学生的综合评价报告。并根据学生在各个评价维度上的表现，给出针对性的建议和指导。 						

专业拓展选修课程

1. 主播素养

课程编码	04025005			学分	2		
开设学期	1	总学时	32	理论学时	16	实践学时	16
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	<p>1. 具备良好的语言表达与沟通能力，能清晰、流畅、有感染力地传递信息，准确理解并回应观众需求；</p> <p>2. 拥有积极健康的职业心态，能承受直播压力，保持乐观向上的情绪，应对直播中的负面评价和突发状况；</p> <p>3. 具备较强的自我形象管理能力，能根据直播主题和目标受众，塑造合适的外在形象，展现良好的仪态和言行举止；</p> <p>4. 掌握一定的文化素养和知识储备，能在直播中融入相关领域知识，提升直播内容的深度和专业性；</p> <p>5. 具有良好的职业道德和法律意识，坚守诚信原则，不进行虚假宣传，遵守直播行业相关法律法规和平台规则；</p> <p>6. 具备团队协作能力，能与运营、客服等团队成员有效配合，共同完成直播任务；</p> <p>7. 拥有持续学习和自我提升的能力，能关注行业动态和观众需求变化，不断优化自身的主播素养。</p>						
课程目标	<p>引导学生了解主播素养的内涵和重要性；掌握语言表达、形象管理、职业道德、法律规范等相关知识；熟悉直播行业的文化特点和观众心理。以便学生能运用恰当的语言表达技巧进行直播讲解和互动；能根据不同场景进行自我形象设计和管理；能遵守职业道德和法律规范开展直播活动；能与团队成员高效协作。</p>						
项目/模块安排	<p>项目一 主播语言表达与沟通技巧训练</p> <p>项目二 主播形象管理与仪态塑造</p> <p>项目三 主播职业道德与法律规范认知</p> <p>项目四 主播心理素质与团队协作培养</p>						
考核方式	<p>考核方式：过程性考核+综合性考核</p> <p>成绩构成：</p> <p>平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业；</p> <p>项目考核（40%）：含语言表达与沟通能力测试、形象管理与仪态展示、职业道德与法律规范案例分析；</p> <p>综合性考核（30%）：以“某品牌新品推广直播”为主题，学生以小组为单位，完成确定直播主题和目标受众，进行主播形象设计和语言表达准备。</p> <p>综合考核评价标准：</p> <p>1. 语言表达与沟通能力；</p> <p>2. 形象管理与仪态表现；</p> <p>3. 职业道德与法律意识；</p> <p>4. 团队协作与应变能力。</p>						

2. 商务文案策划与撰写

课程编码	04025009			学分	2		
开设学期	2	总学时	32	理论学时	12	实践学时	20
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 具备创新思维和丰富的想象力，能够提出新颖、独特的文案创意； 2. 能够根据不同的商务场合和目标受众，撰写符合规范的商务文案； 3. 善于从市场趋势中捕捉商机，为文案创作提供有力的市场支持； 4. 熟练掌握写作技巧，能够清晰、准确地表达商务信息； 5. 能够使用 AI 工具进行营销文案辅助创作； 6. 策划方案时能够换位思考； 7. 具备讲解、说明商务文案的能力。						
课程目标	教育引导學生掌握文案策划、创意、撰写的能力，以确保他们在未来能够胜任商务文案的相关工作；能够根据客户需求和市场状况，对市场进行深入研究；能够提出新颖、独特的文案创意，提升文案的转化率和效果，策划出符合品牌属性的市场策略文案。						
项目/模块安排	模块一 项目定位 模块二 撰写商务文案 模块三 项目执行						
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业； 项目考核（50%）：含 4 次以上项目实训考核，涉及市场调研与分析报告、项目定位与目标计划撰写、产品文案撰写、广告文案撰写、营销文案撰写、项目执行计划、项目评估与反馈等内容； 综合性考核（20%）：针对各实训考核内容进行现场汇报。 评价标准： 文案撰写要求： 1. 创新性：文案是否具有创新性，是否能够吸引目标受众的注意； 2. 准确性：文案内容是否准确、无误，是否符合项目定位和目标； 3. 逻辑性：文案结构是否合理、条理清晰，是否易于理解和接受； 4. 执行力：项目执行计划是否合理、可行，是否能够确保项目的顺利推进； 5. 反馈与改进：是否积极收集反馈意见，是否能够对文案和项目执行进行持续改进。 文案讲解要求： 要有清晰的条理、紧密的逻辑思维、流畅的语言、恰当的肢体语言、良好的应变等。						

3. 消费者行为分析

课程编码	04025013			学分	2		
开设学期	3	总学时	36	理论学时	26	实践学时	10
课程类型	(理论+实践)课						
职业能力要求	1. 掌握消费者行为分析的方法与策略； 2. 能够探究社会关系中的消费者行为的规律； 3. 能够分析社会环境、消费情景对消费者行为的影响；						

	4. 掌握分析产品和品牌策略对消费行为影响的方法； 5. 掌握利用广告与营销刺激消费者行为的策略与方式； 6. 掌握分析消费者购买全过程的方法； 7. 具有服务地区经济建设的意识，培养家乡自豪感。
课程目标	教育引导学生在掌握消费者行为分析理论与方法的基础上，对接农林产品营销岗位，掌握农林产品营销决策技能；根据洛阳区域特色对牡丹籽油、牡丹花茶等农林产品进行客户画像、客户分析，促进农林产品销售。
项目/模块安排	项目一 消费者行为分析 项目二 社会环境、消费情景对消费者行为影响的分析 项目三 产品和品牌对消费者行为影响的分析 项目四 广告与营销对消费者行为影响的分析 项目五 消费者购买全过程行为分析
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业； 项目考核（50%）：含 5 次项目实训考核，涉及书写农林产品消费者行为分析报告；农林产品社会环境、消费情景对消费者行为影响的分析报告；农林产品和品牌对消费者行为影响的分析报告；农林产品广告与营销对消费者行为影响的分析报告；实地考察洛阳本地牡丹产品营销场所并加以分析等； 综合性考核（20%）：针对各分析报告进行现场汇报。 评价标准： 1. 分析报告要求结构合理、内容详尽、图文并茂、格式美观； 2. 实地考察图片要求清晰、具有代表性； 3. 口头汇报思路清晰，逻辑严谨，与分析报告内容契合。

4. 数据可视化

课程编码	04025015			学分	2		
开设学期	3	总学时	72	理论学时	22	实践学时	50
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 掌握数据清洗、处理及可视化方法，能运用 Excel 进行电商运营数据可视化； 2. 熟练使用 Excel 完成数据连接、图表制作、仪表板设计及报表生成； 3. 结合电商运营场景（销量、流量、顾客结构等），挖掘数据价值并提出优化建议； 4. 能独立完成可视化分析报告，并通过 PPT 或仪表板清晰呈现分析结论； 5. 具备多人协作意识，能共享数据仪表板并进行实战； 6. 创新可视化效果，设计并制作高质量的可视化报表与仪表板，清晰呈现分析结果。						
课程目标	教育引导学生了解商务数据可视化的概念、作用及常见工具，掌握 Excel 各功能模块的使用方法，培养学生数据预处理、可视化图表制作、报表与仪表板设计制作的能力，提升学生数据分析思维与创新意识，培养严谨细致的工作态度和团队协作精神，增强职业责任感。						
项目/模块安排	项目一 初识商务数据可视化 项目二 商务数据可视化图表的设计与优化 项目三 市场数据可视化						

	项目四 商品数据可视化 项目五 客户数据可视化 项目六 营销推广数据可视化 项目七 运营成果数据可视化
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时成绩（30%）：出勤、课堂表现、作业、课程视频观看学习等； 项目考核（50%）：包含制作可视化图表、制作自定义视觉对象、设计可视化报表、制作仪表板四个项目； 综合性考核（20%）：可视化综合实战，学生完成相关图表、完成分析报告并展示等。 评价标准： 1. 熟练运用 Excel 完成数据清洗、图表制作及仪表板设计，确保分析结果清晰直观； 2. 数据连接、清洗及可视化流程符合规范，报表逻辑严谨，无技术性错误； 3. 分析报告结构完整，PPT 或仪表板展示逻辑清晰，能有效传达数据洞察； 4. 具备创新思维，在可视化设计中体现创新性。

5. 农林产品短视频策划与制作

课程编码	04025014			学分	4		
开设学期	3	总学时	72	理论学时	22	实践学时	50
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 了解短视频的基础知识； 2. 掌握短视频脚本撰写、拍摄、剪辑技能； 3. 具备短视频策划、创作等能力，能针对不同要求创作出高质量的短视频。						
课程目标	教育引导能够根据农林产品的特点和目标受众，制定有针对性的短视频策划方案；掌握农林产品短视频脚本撰写、拍摄、制作等实操技能，并能够熟练运用短视频方式进行推广与营销活动，最终使学生具备独立策划、拍摄和制作农林产品短视频的能力。						
项目/模块安排	项目一 了解短视频 项目二 策划农林产品短视频 项目三 拍摄农林产品短视频 项目四 制作农林产品短视频 项目五 推广农林产品短视频						
考核方式	考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业； 项目考核（40%）：含短视频脚本、短视频拍摄、短视频的制作、短视频的推广； 综合性考核（30%）：本课程核心技能测试，提交短视频平台。 评价标准： 1. 直播脚本格式正确、内容完整，且具有可操作性； 2. 根据脚本进行拍摄（景别、画面构成、拍摄角度、构图方式、布光方式、色彩渲染等）； 3. 对拍摄的素材进行剪辑（调色、背景音乐、音效、字幕等）；						

	4. 短视频的发布及推广效果（作品描述、发布时间、话题标签、推广技巧）； 5. 总结报告与汇报表现。
--	-------------------------------------------------------

6. 商务礼仪与沟通

课程编码	04025016			学分	2		
开设学期	3	总学时	36	理论学时	10	实践学时	26
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 掌握商务礼仪的基本理论知识； 2. 掌握塑造个人形象、处理日常事务、职场沟通、商务见面、商务推销、商务会议谈判、商务宴请及涉外商务等礼仪与技巧； 3. 掌握倾听、表达、阅读、写作等商务沟通能力； 4. 日常人际交往中言行符合礼仪要求； 5. 能够和他人进行相应的交谈和交流； 6. 遇到问题能及时反馈； 7. 能够明白上级意图，在指导之下，对工作后果有一定的了解。						
课程目标	教育引导學生掌握儀容禮儀、儀表禮儀、儀態禮儀等職業形象的禮儀；掌握見面、介紹、握手、名片、送行等商務交往的禮儀；掌握位次禮儀、會議禮儀、宴請禮儀等會務宴請的禮儀；掌握語言溝通、非語言溝通、電話溝通、網絡溝通等 interpersonal 溝通技巧。						
項目/模塊 安排	模塊一 塑造商務人士形象 模塊二 掌握商務交往禮儀 模塊三 運用職場溝通禮儀 模塊四 運用商務活動禮儀 模塊五 掌握商務溝通技巧						
考核方式	課程考核方式：過程性考核+綜合性考核 成績構成： 平時考核（30%）：出勤、課堂表現、作業等； 項目考核（50%）：制作商務拜訪方案、制定商務推銷方案、設置商務會議流程、制定中餐宴請方案等四個項目； 綜合性考核（20%）：商務會面綜合演練。要求學生分組設計會面場景，制作個人名片，考查握手、交換名片、站姿、落座、問候等禮儀規範。 評價標準： 1. 方案格式正確、內容完整，且具有可操作性； 2. 團隊協作，方法科學； 3. 會面場景設計合理，舉止得體，會面禮儀符合規範。						

7. 数据化运营

课程编码	04025020			学分	2		
开设学期	4	总学时	36	理论学时	10	实践学时	26
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 对数据具有高度的敏感性，能够及时发现数据中的异常和趋势，为业务决策提供有力支持；						

	<p>2. 能够将复杂的数据转化为直观、易懂的图表和报告，便于非技术背景的决策者理解和使用；</p> <p>3. 通过数据分析，洞察市场趋势和用户需求变化，为产品改进和市场拓展提供数据支持；</p> <p>4. 需要熟练掌握 Excel、SQL、Python 等数据分析工具，以及 Tableau、Power BI 等数据可视化工具，提高数据处理和分析的效率。</p>
课程目标	教育引导系统掌握数据化运营知识与技巧，熟练掌握 Excel、SQL、Python 等数据分析工具，及时发现数据中的异常和趋势，洞察市场趋势和用户需求变化，为产品改进和市场拓展提供数据支持。
项目/模块安排	<p>模块一 数据化运营基础</p> <p>模块二 市场与行业数据</p> <p>模块三 商品运营数据</p> <p>模块四 营销数据分析</p> <p>模块五 会员数据化</p> <p>模块六 店铺服务数据化</p> <p>模块七 成本利润数据化</p> <p>模块八 撰写数据分析报告</p>
考核方式	<p>课程考核方式：过程性考核+综合性考核</p> <p>成绩构成：</p> <p>平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业；</p> <p>项目考核（50%）：含市场趋势分析报告、商品运营诊断报告、会员画像分析、客户服务分析报告等；</p> <p>综合性考核（20%）：综合数据分析报告撰写与汇报，涵盖市场、商品、营销、会员、店铺服务、成本利润等多个方面。制作 PPT 进行项目汇报。</p> <p>评价标准：</p> <p>1. 能够准确找出数据中的异常值，并对其产生原因进行合理分析；</p> <p>2. 报告格式规范，语言表达清晰、准确，图表使用恰当，符合学术或业务报告的基本要求；</p> <p>3. 图表和可视化报告设计美观、布局合理，色彩搭配协调，能够准确、清晰地传达数据信息，具有较强的视觉冲击力；</p> <p>4. 能够从多维度数据中深入挖掘市场趋势和用户需求变化，分析全面、透彻，发现有价值的信息和潜在问题；</p> <p>5. PPT 制作精美，内容简洁明了，重点突出。</p>

8. 社群运营

课程编码	04025018			学分	4		
开设学期	4	总学时	72	理论学时	32	实践学时	40
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	<p>1. 能够准确识别并定位社群的目标用户群体，了解他们的需求和兴趣点；</p> <p>2. 围绕社群主题和目标用户，策划具有吸引力、有价值的内容，包括文章、图文、视频等多种形式；</p> <p>3. 定期发布高质量的内容，保持社群的活跃度和用户粘性；</p> <p>4. 有效应对社群内的负面言论和危机事件，维护社群秩序和品牌形象；</p> <p>5. 洞悉用户需求和心理变化，及时调整社群运营策略。</p>						
课程目标	教育引导系统掌握社群运营知识与技巧，准确识别并定位社群的目标用						




	户群体，策划具有吸引力、有价值的内容，包括文章、图文、视频等多种形式，维护社群秩序和品牌形象，能够进行社群推广管理和商业变现。
项目/模块 安排	模块一 社群营销概述 模块二 构建优质社群 模块三 社群用户运营 模块四 社群活动运营 模块五 社群品牌化运营 模块六 社群营销推广 模块七 社群团队管理 模块八 社群商业变现
考核方式	课程考核方式：过程性考核+综合性考核 成绩构成： 平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业； 项目考核（40%）：含目标用户定位与内容策划、社群营销推广计划、社群运营实战等； 综合性考核（30%）：社群运营成果展示，展示社群运营成果，分析数据并撰写优化策略。制作 PPT 汇报。 评价标准： 1. 能精准绘制用户画像，制定符合目标群体的运营策略； 2. 社群定位明确，形象塑造独特，运营方案具有系统性和创新性，能够提升社群的品牌价值和影响力； 3. 内容形式多样，符合社群主题和目标用户喜好，具有较高的吸引力和价值，创作质量高，无明显错误 4. 能准确洞悉用户需求和心理变化，策略调整合理、有针对性； 5. 能通过活动、话题讨论等方式提升用户参与度，保持社群活跃； 6. 推广计划目标明确，渠道选择合理，方式多样且具有可行性； 7. 变现模式可行，实施步骤清晰，策划书内容完整、条理清晰。

9. 管理学

课程编码	04025019			学分	4		
开设学期	4	总学时	72	理论学时	50	实践学时	22
课程类型	（理论+实践）课						
职业能力要求	1. 具备制定明确、可行的计划和做出科学决策的能力； 2. 能够有效地组织人力、物力和财力等资源，以实现组织目标； 3. 能够引领团队，激发团队成员的积极性和创造力； 4. 学会建立有效的控制系统，对组织的活动进行监督和评估； 5. 具备良好的沟通技巧，能够准确地传达信息和理解他人的意见； 6. 能够敏锐地察觉市场变化和内部问题，提出创新的想法和解决方案。						
课程目标	教育引导理解管理学的基本概念、管理思想和管理学科的发展历史；掌握管理的决策、计划、组织、领导、控制、创新职能及应用方法。						
项目/模块 安排	模块一 认识管理 模块二 了解管理环境 模块三 开展自我管理 模块四 开展组织管理						

考核方式	<p>课程考核方式：过程性考核+综合性考核</p> <p>成绩构成：</p> <p>平时考核（30%）：含出勤、课堂表现、作业；</p> <p>项目考核（40%）：含3次项目考核，包括企业管理环境分析报告、个人十年计划制定、企业组织结构调研与汇报；</p> <p>综合性考核（30%）：完成一份创新创业策划书，制作PPT，并进行项目路演汇报。</p> <p>评价标准：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 报告格式正确、结构完整，内容设计科学且具有逻辑性； 2. 个人十年计划目标合理、明确，行动计划具体可行并具有灵活性； 3. 组织结构调研报告格式正确、内容完整，并能够运用相关理论知识进行评价与总结； 4. 创新创业项目能够解决市场痛点，策划书内容完整、商业模式清晰，PPT内容完整且展示效果良好，路演汇报思路清晰，语言表达流畅。
------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

表 11 2025 级网络营销与直播电商专业人才培养方案审批表

专业名称	网络营销与直播电商
专业代码	530704
专业负责人	侯杨杨
<p>人才培养方案制定简要说明：</p> <p>根据《职业教育专业目录(2021 年)》和《网络营销与直播电商专业教学标准（高等职业教育专科，2025 年）》，网络营销与直播电商专业人才培养方案是在对网络营销、直播电商等行业、企业调研的基础上，充分了解行业对技能人才素质与能力要求，结合学校办学特色和国家高等职业教育网络营销与直播电商专业的教学标准，分析农林产品产业发展趋势和行业企业人才需求的基础上，由商务学院网络营销与直播电商专业建设委员会全体成员共同制订。人才培养方案以职业教育国家专业教学标准为依据，紧跟产业发展趋势引入农林产品直播运营、农林产品短视频策划与制作，服务农林经济发展对人才的需求，将专业精神、职业精神和工匠精神融入人才培养全过程，把立德树人融入思想道德教育、文化知识教育、技术技能培养、社会实践教育各环节，适应河南地区经济社会发展需求和我院“新林人”培养办学特色，具有一定的适应性和可操作性。</p>	
<p>学院（部）审核意见：</p> <div style="text-align: right;">  学院院长签字 <u>宋强</u> 2015 年 8 月 22 日 </div>	
<p>教务处审核意见：</p> <div style="text-align: right;">  教务处处长签字 <u>丁册</u> 2015 年 8 月 31 日 </div>	
<p>学校审核意见：</p> <div style="text-align: right;">  主管校长签字 <u>魏世</u> 2015 年 8 月 31 日 </div>	