

湖北轻工职业技术学院 专业人才培养方案

专业（方向）名称 电子商务

所 在 院 部 工商管理学院

专 业 负 责 人 胡珊珊

适 用 年 级 2021 级

制 定（修 订）日 期 2021 年 3 月 20 日

湖北轻工职业技术学院教务处制

2021 级电子商务专业人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称：电子商务

专业代码：530701

二、入学要求

普通高中阶段教育毕业生、中等职业学校毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限

高等职业学校学历教育修业年限以 3 年为主

四、职业面向

| 所属专业大类 (代码) | 所属专业类 (代码) | 对应行业 (代码) | 主要职业类别 (代码) | 主要岗位类别(或技术领域) | 职业资格证书或技能等级证书举例 |
|----------------|---------------|------------------------------------|-------------------------------|----------------------|-----------------|
| 53 | 5307 | 互联网和相关服务(64) 批发业(51) 零售业(52) | 销售人员 (4-01-02) 商务咨询服务人员 | 营销推广 运营管理 客户服务 | 暂无 |

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，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，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握本专业知识和技术技能，面向互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业的销售人员、商务咨询服务人员等职业群，能够从事营销推广、运营管理、客户服务工作的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力方面达到以下要求。

1. 素质

- (1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感；
- (2) 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行、为规范，具有社会责任感和社会参与意识；
- (3) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维、全球视野和市场洞察力；
- (4) 勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神；
- (5) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯；
- (6) 具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好。

2. 知识

- (1) 掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；
- (2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、支付与安全等相关知识；
- (3) 掌握计算机应用、网络技术的基本理论，电子商务的基本理论以及新技术、新业态、新模式、创新创业相关知识；
- (4) 掌握互联网资料查询、调研及撰写调研报告的方法；
- (5) 掌握市场分析、消费者行为分析及营销策划的方法；
- (6) 掌握商品拍摄、图形图像处理和网络文案写作的方法；
- (7) 掌握电子商务数据统计分析和报告撰写以及客户服务与管理的相关知识；
- (8) 掌握主流电子商务平台的运营规则和推广方式，跨境电子商务平台和新媒体运营与管理的方法；
- (9) 掌握网店运营规范与流程以及供应链与供应商管理的相关知识。

3. 能力

- (1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；
- (2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；

- (3)具有一定的哲学思维、美学思维、伦理思维、计算思维、数据思维、交互思维、互联网思维能力；
- (4)能够熟练应用办公软件，进行文档排版、方案演示、简单的数据分析等；
- (5)能够根据摄影色彩、构图策略，进行创意拍摄，制作突出商品卖点的商品照片，能够运用相关软件对图片进行处理，提高用户关注度；
- (6)具备网络信息采集、筛选和编辑的能力，能够根据要求进行网站内容更新、策划与制作；
- (7)具备网店设计与装修的能力，能够根据产品页面需求，进行页面设计、布局、美化和制作；
- (8)能够根据网站（店）推广目标，选择合理的推广方式，进行策划、实施和效果评估与优化；
- (9)能够根据不同商品类型进行产品策划、分类管理；
- (10)能够根据运营目标，采集电子商务平台数据，并依据店铺、产品和客户数据等各类数据，进行分析与预测；
- (11)能够正确进行网络营销，应对客户咨询、异议、处理客户投诉，进行客户个性化服务等；
- (12)能够运用移动商务平台进行活动策划、营销推广、移动店铺的运营与管理

六、课程设置

课程主要包括公共基础课程和专业课程(专业基础、专业技能、专业拓展课程)。

(一) 公共基础课程

根据党和国家有关文件明确规定，和学校的总体安排，设置公共基础课程如下：

| 课程名称 | 课程类型 |
|----------------------|------|
| 军训与入学教育 | B类 |
| 思想道德修养与法律基础 | A类 |
| 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | A类 |
| 形式与政策 | A类 |
| 大学生心理健康 | A类 |
| 大学生职业发展与就业指导、创新创业教育 | A类 |
| 英语 | A类 |
| 体育 | C类 |
| 计算机应用基础 | B类 |

| | |
|-----------|----|
| 大学生健康教育 | 讲座 |
| 职业道德与职业素养 | 讲座 |

说明：A类为纯理论课；B类为理论与实践综合课程；C类为纯实践课

（二）专业课程

1、理论课程

（1）专业课程介绍

专业课程分为专业基础课程、专业核心课程和专业拓展课程。

专业基础课程的学习是学生掌握专业核心技能的前提，对核心课程的开设起到铺垫作用，专业基础课程如下：

| 课程名称 | 课程类型 |
|--------|------|
| 电子商务基础 | A类 |
| 现代推销实务 | A类 |
| 经济学基础 | A类 |
| 管理学 | A类 |
| 市场营销实务 | B类 |
| 商品学 | A类 |

专业核心课程是实现培养目标的重要部分。通过核心课程的学习，学生可以胜任相关岗位职业。专业核心课程如下：

| 课程名称 | 课程类型 |
|-------------|------|
| 图形图像处理 | B类 |
| 网店运营 | B类 |
| 网页设计与制作 | B类 |
| 消费心理学 | A类 |
| 网络营销 | B类 |
| 电子商务数据分析与应用 | B类 |
| 市场调研与预测 | B类 |
| 新媒体营销 | B类 |
| 视频编辑 | B类 |

专业拓展课程的开设有利于提高学生职业技能，增强职业发展潜力，促进学生全方位发展，三个部分互相补充，公共基础课程和专业基础课程为专业核心课程学习和专业拓展课程打好基础；同时专业拓展课程和综合素质培养课程贯穿于

全部教学过程中。专业拓展课程如下：

| | |
|----------|------|
| 课程名称 | 课程类型 |
| 电商摄影 | B类 |
| 物流管理 | A类 |
| 电子商务法律法规 | A类 |
| 商务礼仪 | A类 |
| 客户服务与管理 | B类 |

(2) 专业核心课程描述

《市场调查与预测》课程描述

| | | | | | |
|------------------------|---|--|----|------|--------|
| 课程名称 | | 市场调研与分析 | | 课程代码 | 303038 |
| 参考学分 | 3 | 参考课时 | 56 | 开课学期 | 3 |
| 课程 目 标 | 知识 目标 | (1) 掌握市场调研的相关概念、内容、市场调研方案的构成； (2) 掌握问卷设计的基本结构和内容； (3) 了解市场调研的四种基本方式：重点调查、普查、典型、抽样； (4) 理解市场调研的方法：文案调查法、观察法、实验法、网络调查； (5) 掌握定量、定性分析的步骤 (6) 掌握市场调研报告的结构和内容 | | | |
| | 能力 目标 | (1) 具备进行设计市场调研方案的能力； (2) 具备进行问卷设计的能力； (3) 具备进行市场信息收集、整理的能力； (4) 具备市场调研报告撰写、市场分析的能力 | | | |
| | 素质 目标 | (1) 具备良好的价值观； (2) 具备职业道德、职业精神； (3) 具备分析问题、解决问题的能力； (4) 具备吃苦耐劳、团结协作、勇于创新的精神； (5) 具有较高的情商和逆商； (6) 具有诚实、守信、坚韧不拔的性格； (7) 具备自主、开放的学习能力 (8) 能够以良好的人品、礼仪、信誉和言谈举止赢得顾客新任 | | | |
| 主要 教 学 内 容 | 项目一：市场调查基础知识、市场调查方案的设计、 项目二：市场调查方法介绍、选择，市场调查测量技术、市场调查现场实施 项目三：市场调查资料整理、程序 项目四：市场预测、定性预测法、定量预测法 项目五：市场调研报告重要性、调研报告撰写 | | | | |

| | |
|--------|--|
| 教学方法建议 | 1、按照理论教学和实践教学相结合思路，通过课堂讲授、课件演示、案例讲评、模拟实战等路径进行教学 2、通过企业实习等参与世行调研活动，反复练习掌握市场调查方法和程序 |
| 课程考核建议 | 1、注重能力水平考核。增加实践训练考核比重。在书面考试中设置案例分析、情境题、操作题等 2、注重过程考核。在教学过程中布置设计方案、撰写报告的作业，作为考核项目之一 3、鼓励创新在课堂活动、实训活动中有创新表现的学生或团队应给予特别鼓励 |

《网店运营》课程

| | | | | | | | |
|----------|--|---------|----|-----------|-----------|------|----|
| 课程名称 | | 网店运营与管理 | | 课程编码 | | | |
| 实施学期 | 第3学期 | 总学时 | 56 | 理论学时 | 16 | 实践学时 | 40 |
| 课程类型 | 理实一体化 | | | | | | |
| 先修课程 | 电子商务概论 网络营销基础 市场调查与预测 营销心理学 | | | | | | |
| 教学目标 | 《网店运营与管理》课程根据“理实一体”的教学模式将知识和技能训练两大模块揉合成一体，充分体现“教、学、做合一”的教学理念。根据网络实际开店的逻辑和流程，使学生在学完课程后运用掌握的相关知识实际运营一个网上店铺。在教学中以淘宝网真实的网店工作内容和具体工作过程为标准来设计实训项目，将职业能力培养贯穿实训教学全过程，培养学生掌握电子商务职业岗位的专项能力。通过撰写实训报告，培养学生发现问题、分析问题和应用知识解决问题的能力。 | | | | | | |
| 教学内容 | 综合考虑网店运营过程中的经营逻辑和真实流程，结合我校学生的学情，本课程教学分为8个项目进行，具体如下： 《网店运营与管理》教学内容 | | | | | | |
| | 模块 | 项目名称 | | | 任务名称 | | |
| | 一 | 店铺定位 | | | 店铺目标客户群 | | |
| | | | | | 产品定价策略 | | |
| | | | | | 产品及货源渠道 | | |
| | 二 | 店铺店招 | | | 店招设计思路及意义 | | |
| | | | | | 店招图片设计 | | |
| | | | | | 店招上传 | | |
| | 三 | 产品分类 | | | 产品分类依据 | | |
| | | | | | 产品分类图片设计 | | |
| 产品分类图片上传 | | | | | | | |
| 四 | 照片拍摄及处理 | | | 拍摄照片 | | | |
| | | | | 照片颜色、背景处理 | | | |
| | | | | 照片大小处理 | | | |
| | | | | 照片添加水印 | | | |

| | | | |
|---------|--|-------------|------------|
| | 五 | 产品发布 | 产品关键字拟定 |
| | | | 产品图片处理 |
| | | | 产品描述 |
| | | | 产品发布 |
| | 六 | 阿里旺旺设置 | 头像设置 |
| | | | 个性签名轮播 |
| | | | 好友分组 |
| | | | 快捷短语 |
| | 七 | 网络客服 | 网络接待 8 个流程 |
| | | | 网络接待截图 |
| | | | 网络接待常见问答 |
| | 八 | 网络推广 | 友情链接 |
| | | | QQ 推广 |
| | | | 微博推广 |
| 课程小结 | 个人感想 | 对本课程的认识 | |
| | | 收获的知识/技能/素质 | |
| 教学重点与难点 | 重点：店铺店招设计、产品发布、网络推广 难点：网络推广 | | |
| 教学组织 | 教学模式：教学做一体 实施地点：机房 教学安排：学校 | | |
| 教学手段方法 | 教学手段：多媒体教学、真实项目教学 教学方法：小组合作、角色扮演、真实项目 | | |
| 教学资源 | 校内、校外实训基地；微课；网络视频；企业项目等 | | |

《网络营销》课程描述

| | | | | | |
|------|------|--|----|------|---|
| 课程名称 | | 电商运营 | | 课程代码 | |
| 参考学分 | 3 | 参考课时 | 56 | 开课学期 | 4 |
| 课程目标 | 知识目标 | (1) 掌握电商平台内容，了解天猫等电商规则、了解店铺营销工具、物流、客服等内容； (2) 掌握数据分析运营。理解站内战外推广、手机营销、数据化运营； (3) 掌握电商营销规划，淘宝客引流、钻石展位、天天特价、物流快递等内容； (4) 掌握京东运营方法。打造爆款方法、互联网思维下的电子商务、京东运营规则和推广 | | | |

| | | |
|--------|------|---|
| | 能力目标 | <ul style="list-style-type: none"> (1) 掌握不同电商平台的运营管理模式; (2) 具备货源管理到商品销售、售后服务能力; (3) 具备使用店铺运营工具的能力; (4) 具备设计店铺整体风格、促销及活动模块设计 (5) 具备网店销售推广技巧 (6) 具备对行业需求趋势进行把控和预测的能力,能够利用大数据建立 CRM 系统。 (7) 具备有针对性精准投放推广信息的能力 |
| | 素质目标 | <ul style="list-style-type: none"> (1) 具备良好的价值观; (2) 具备职业道德、职业精神; (3) 具备分析问题、解决问题的能力; (4) 具备吃苦耐劳、团结协作、勇于创新的精神; (5) 具有较高的情商和逆商; (6) 具有诚实、守信、坚韧不拔的性格; (7) 具备自主、开放的学习能力 (8) 能够以良好的人品、礼仪、信誉和言谈举止赢得顾客新任 |
| 主要内容 | | <p>项目一：电商平台介绍。各电商平台的优势分析、电商物流选择，淘宝客服重要性，售前、售中、售后服务侧重点</p> <p>项目二：店铺营销工具。官方营销工具限时折扣、搭配套餐、买满送、购物车营销。第三方营销工具</p> <p>项目三：标题图片优化。视觉分析、店铺结构设计、风格定位，店铺页面功能</p> <p>项目四：会员关系管理。客户管理、等级设置，客户分析，客户营销</p> <p>项目五：站内站外推广营销。卖家活动、淘宝客推广、媒介推广</p> <p>项目六：电商 SEO 推广。影响宝贝主要因素，影响人气主要因素，关键词推广流量，会员营销流量</p> <p>项目七：移动媒体营销。二维码生成、手机端店铺装修</p> <p>项目八：数据化运营。销售数据分析、评价数与促销效果分析</p> <p>项目九：淘宝客引流，钻石展位，打造爆款</p> |
| 教学方法建议 | | <ul style="list-style-type: none"> 1、特别重视加强实践性环节教学 2、开设较多课时上机课程 |
| 课程考核建议 | | <ul style="list-style-type: none"> 1、阶段评价。采用过程性评价与目标评价相结合方法 2、关注评价的多元性。将学习态度、课堂提问、学生作业、平时测验、技能目标考核作为平时成绩，再结合考试成绩，对学生进行考核评价 |

《图形图像处理》课程

| | | | | | | | |
|---------|--|--------|----|------|----|----------|----|
| 课程名称 | | 图像处理基础 | | 课程编码 | | 08005012 | |
| 实施学期 | 2 | 总学时 | 56 | 理论学时 | 16 | 实践学时 | 40 |
| 教学目标 | <p>按照“以能力为本位、以职业实践为主线、以项目课程为主体的模块化专业课程体系”的总体设计要求，该门课程以网店美工图像处理的操作技能为基本目标，彻底打破学科课程的设计思路，紧紧围绕网店美工工作任务完成的需要来选择和组织课程内容，突出工作任务与知识，增强课程内容与职业岗位能力要求的相关性，提高学生的动手能力。</p> <p>学习项目选取的基本依据是该门课程涉及的工作领域和工作任务范围，但在具体设计过程中，还根据电子商务专业的典型设计为载体，使工作任务具体化，产生了具体的学习项目。其编排依据是该职业所特有的工作任务逻辑关系，而不是知识关系。</p> | | | | | | |
| 教学内容 | <p>熟练掌握网店照片处理过程和的详情页制作流程</p> <p>掌握网店广告设计的方法</p> <p>掌握对数码照片进行各种处理的方法</p> <p>掌握网店商品展示页的设计与制作方法</p> <p>掌握图像处理中的色彩应用理论</p> <p>掌握图像处理中文字处理效果</p> <p>了解并掌握材质、纹理、图层、通道、蒙版的应用</p> | | | | | | |
| 教学重点与难点 | <p>重点：路径应用图层应用通道和蒙版</p> <p>难点：的运营模式与工作内容</p> | | | | | | |
| 教学组织 | <p>教学模式：教学做一体</p> <p>实施地点：机房</p> <p>教学安排：院系</p> | | | | | | |
| 教学手段方法 | <p>教学手段：团队协作、岗位角色扮演</p> <p>教学方法：案例教学法、任务驱动教学法、工作导向教学法、项目实战教学法</p> | | | | | | |
| 教学资源 | <p>多媒体设施、电子商务运营工作室、校内实训基地等。</p> | | | | | | |
| 考核要求 | <p>采取阶段评价和目标评价相结合，理论考核与实践考核相结合，学生作品的评价与知识点考核相结合。</p> <p>（一）平时作业：每章节布置实习题目，以巩固学生的学习效果，促进其多思考，培养学生的创造力和动手能力。</p> <p>（二）考试：采取上机考试形式进行考核，结合本学科的特点，注重学生的实际动手能力、基本知识和基本技能的程度和运动用所学知识联系和解决实际问题的能力。期末考试成绩占总成绩的 60%，平时作业分占 40%。平时分包括课后作业 20 分，课堂及出勤情况 20 分；期末考试中上机考试 30 分，综合实例制作 30 分。</p> | | | | | | |

2、实践课程

实践课程分为课堂实训、课程实训、企业讲座、跟岗实习、顶岗实习、职业技能证书考试等。

课堂实训是理论教学过程中的实操练习；课程实训是实践性强的课程会有一周的实训；企业讲座是专业与企业合作，邀请企业负责人前来学校进行职业道德、专业素养方面的培训；跟岗实习是第五学期从第十一周开始学生从与专业有合作的企业中任选其一，前往企业实训，专业教师也要跟岗指导；顶岗实习安排在第六学期。

实践教学体系与理论教学体系既相对独立又相辅相成。针对学生实际应用能力的培养，以实际工作岗位所需高素质技能型人才为培养目标构建实践教学体系。实践教学环节与理论教学环节二者有机结合，相互渗透。通过由基础技能到专业技能循序渐进的实践教学训练，培养学生的市场分析与策划能力、市场运营管理能力、组织协调能力、市场拓展能力。依据营销专业人才培养对职业能力的要求，以专业技能形成为“一条主线”，重点训练学生专业综合应用能力。

七、学时安排

本专业属于三年制高职，总学时:2682,其中理论学时 1197,实践学时 1485。公共基础课程学时 470,基础技能课程学时 374,专业核心课程 628,专业拓展课程学时 256。公选课程学时 90,综合实践学时 1077,顶岗实习学时 408 学时。

八、教学进程总体安排

本专业参考教学计划包括教学时间安排一览表、教学进程表、实践教学进程表、教学环节分配表。

- 1、教学时间安排表（见附表 1）
- 2、教学进程表（见附表 2）
- 3、实践教学进程表（见附表 3）
- 4、教学环节分配表（见附表 4）

九、实施保障

（一）师资队伍

包括专任教师和兼职教师。现有专任教师 7 人，其中副教授职称三人，讲师 4 人。“双师型”教师比例超过 70%。兼职教师有来自沃尔玛、百胜餐饮集团、链家、今日头条、娃哈哈等企业的讲师。

（二）教学设施

1、校内实践教学条件：

现有电商实训室一间，开展文化周网店装修大赛；组织面向大一新生的校园推销活动。此外与多家企业合作开展校内实训活动。如与娃哈哈合作开展创意营销大赛；参与先锋公司市场调研活动；参与雪花啤酒分销商调研工作。部分实训课程采用前往企业参观，短期实习等形式。

2、校外实训基地

与爱博导全球通教学实训平台合作，学生可足不出户进行电商实训，与今日头条、贝壳网、京东、苏宁易购、小米武汉分公司等多家企业开展校企合作。专业学生自行选择到上述企业完成跟岗实习和顶岗实习。

（三）教学资源

以《电商运营》、《网店美工》、《电子商务》、《电商物流》、《电商数据分析与应用》、《跨境电商》等课程核心，建立专业课程教学资源库，其中包括电子教案、电子教材、课件、教学视频、多媒体素材库、习题库、试题库、案例库、在线测试、网络自主学习课程等，为实现学生自主学习和相互交流提供优质的共享资源平台。

（四）教学方法

1、案例教学法

案例教学能提供给学生具体的商业场景，给学生创造接触和解决问题的机会，使学生能了解现实企业中需要解决的问题及解决方案。案例选取上倾向于选择易于被学生接受的、具有时代感的、有代表性的案例。具体可分为两种形式：一是案例讨论法。由学生阅读现成案例后进行分组讨论，得出结论，教师进行点评。二是学生自讲案例法。由学生收集整理感兴趣的案例素材，进行课堂讲授。

2、模拟情境法

教师利用视频、讲授等方法将企业营销活动展现在学生面前，使学生身临其境并进入角色，真正站在企业营销者角度思考问题，针对企业面临问题提出解决方案。

3、实践教学法

由学生亲自参加市场营销系列活动，从中积累学习经验。主要为三种形式：一是根据课程内容带领学生到企业进行参观，实地感受具体销售环境。二是由学生自己策划执行销售活动，教师给予指导和点评。三是利用校外实训基地，采用跟岗实习形式，使学生切身参与和感受企业运营和销售等活动。

4、讨论教学法

主要用在知识学习和问题分析中，是由单纯的教师占主导地位的讲授，变为学生为课堂的主体。

5、任务驱动法

主要表现在各科的教学设计、教学活动设计中，是职业教育的总指导。学生在目标任务的驱动下，学习知识掌握技能，化被动接受为主动学习。

（五）教学评价

对学生的评价表现在丰富性和多元化。具体有以下方式：

- 1、课程评价包括：平时到课率、课堂表现，包括课堂测试、课程设计表现和期末考试成绩。
- 2、实训课程评价包括：创新能力、团队协作能力和 PPT 演讲演示能力
- 3、文化周职业技能大赛，对表现优异的学生给予物质奖励
- 4、跟岗实习、顶岗实习学生企业导师根据在岗表现打分

对教师教学评价体现在全面控制，以确保教学质量，表现在：

- 1、学期初，教学设计、教案等文件的检查
- 2、教研室教师每学期听 2—3 次其他教师课，并给出评分
- 3、学生评教打分
- 4、学院督导不定期对教师进行听课
- 5、鼓励教师在教材编写、专业文章发表方面做出努力
- 6、要求教师积极带学生参加职业技能大赛
- 7、实训课程要求教师做好环节控制，确保在实训环节增强教师指导学生的比例

和提高指导的针对性。

8、要求教师多参加专业类和教学方法类培训

(六) 质量管理

教学质量管理工作是在主管院长的领导下，实行学院、分院(系)两级负责，学院是管理的主体力量，主要通过以下形式进行。

1、建立教学管理组织协调系统，专业教研室配合教务处、各分院(系)对日常课堂教学及教学建设工作进行管理和监控，及时解决教学中出现的问题。

2、学院、分院(系)两级督学系统，聘请有丰富教学经验和教学管理经验的老教师退休的教学管理人员组成校院两级督学小组，实现“督教、督学、督管”。

3、分院(系)同行教师评价系统，由分院(系)进行主讲教师的聘任，教师试讲和教学效果评价工作。

4、学生信息员系统，聘任学生担任本专业的教学质量监督信息员，及时掌握专业教师教学信息，对教学中存在的问题及时向分院(系)、学院进行反馈。

5、教师—学生双向课堂教学效果反馈系统，每学期期中，由学生会组织学生填写《课堂教学效果反馈表》，对所有上课教师的教学效果进行反馈。同时，教师每学期应至少填写一次《课堂教学信息卡》，将课堂教学过程出现的问题(如学生的学习效果、学习风气，教学条件、教学设备的使用情况)反馈给学院督导。

6、网络教务反馈系统，通过网络获取教学信息。

为了达到全面控制教学过程、提高教学质量的目的，进行课堂教学检查时，各类检查人员应填写相应的评估表和反馈表，及时对评估表和反馈表进行统计处理，将结果反馈给教师所在的教研室，并以适当的方式反馈给教师。每学期以分院(系)为单位，综合各种渠道的检查结果和反馈结果，采取先定量后定性的办法，对所有任课教师的教学效果和质量进行评价。评价结果经分院(系)审核后，将结果存入教师教学工作档案，作为教师晋职、评优的重要依据。每学期，学院教务处对教学质量方面存在的共性问题采取简报、总结等形式，对存在的个性问题采取座谈会、个别交流、文字材料等形式，以随时总结经验，改进教学。

十、毕业要求

学生需要通过三年的学习，修满专业人才培养方案所规定的学分共 137 分，

跟岗实习、顶岗实习成绩合格，方认为达到本专业人才培养目标和培养规格，允许毕业。

十一、专业指导委员会组成

| 专业建设指导委员会名称 | | | 电子商务专业建设指导委员会 | | | |
|---|-----|-----------|---------------|-------|-----|-------------|
| 专 业 建 设 指 导 委 员 会 成 员 | 姓名 | 职务/职称 | 工作单位 | 专业特长 | 签名 | 联系电话 |
| | 丁玲 | 经理 | 今日头条湖北分公司 | 电商 | 顾璐璐 | 17771667068 |
| | 余帅 | 华中区人力资源经理 | 京东 | 物流、电商 | 余帅 | 13419602279 |
| | 瞿巍 | 餐厅经理 | 百胜餐饮集团 | 营销策划 | 瞿巍 | 13886161559 |
| | 姜卫珍 | 人事经理 | 小米通讯技术有限公司 | 电商、客服 | 姜卫珍 | 13911004751 |
| | 黄鸣 | 人事经理 | 湖北苏宁易购 | 电商、营销 | 黄鸣 | 13871564294 |
| | 张首杰 | 院长 | 工商信息学院 | 营销 | 张首杰 | 13507167136 |
| | 沈静 | 教师 | 市场营销教研室 | 营销 | 沈静 | 13971243334 |

十二、专业人才培养方案编制团队成员

专业人才培养方案编制团队成员有：

工商管理学院院长 张首杰

教师 沈静、梁蓓、胡珊珊

附表 1、教学时间安排表

| 第 1 学期-第 6 学期学年教学时间安排表 | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------------------|--------------|-------------|---------------|---------------|---------------|-------------|--------------|---------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|---------------|-------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|----|----|----|----|----|----|
| 学年 | 八月 | 九月 | | | | 十月 | | | | | 十一月 | | | | 十二月 | | | | 一月 | | | | 二月 | | | |
| 周次 | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 |
| 日期起止 | | 3 / 7 | 10 / 14 | 17 / 21 | 24 / 28 | 1 / 3 | 8 / 12 | 15 / 19 | 22 / 26 | 29 / 2 | 5 / 9 | 12 / 16 | 19 / 23 | 26 / 30 | 3 / 7 | 10 / 14 | 17 / 21 | 24 / 28 | 31 / 4 | 7 / 11 | | | | | | |
| 一 | × | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | : | × | × | × | × | × | × |
| 三 | × | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | // | // | // | // | // | : | × | × | × | × | × | × |
| 五 | × | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | × | × | × | × | × | × |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| 学年 | 二月 | 三月 | | | | 四月 | | | | 五月 | | | | 六月 | | | | 七月 | | | | 八月 | | | | |
| 周次 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 | 32 | 33 | 34 | 35 | 36 | 37 | 38 | 39 | 40 | 41 | 42 | 43 | 44 | 45 | 46 | 47 | 48 | 49 | 50 | 51 |
| 日期起止 | 25 / 1 | 4 / 8 | 11 / 15 | 18 / 22 | 25 / 29 | 1 / 5 | 8 / 12 | 15 / 19 | 22 / 26 | 29 / 3 | 6 / 10 | 13 / 17 | 20 / 24 | 27 / 31 | 3 / 7 | 10 / 14 | 17 / 21 | 24 / 28 | 1 / 5 | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|---|----|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 二 | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | // | : | × | × | × | × | × | × | × | × |
| 四 | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | □ | // | // | : | × | × | × | × | × | × | × | × | × | × |
| 六 | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | // | ▲ | × | × | × | × | × | × | × | × | × | × |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

注：□== 理论教学； :==考试； O==实践教学； △==入学教育； ♣==军训； ×==寒暑假； //==各类实训、毕业实训； ∧==机动； ▲==毕业鉴定； ●==技能鉴定； ※== 课程设计。!

附表 2 教学进程表

| 课程结构 | 序号 | 课程代码 | 课程名称 | 课程类型 | 课程性质 | 考核方式 | 学分 | 课内学时分配 | | | | 周学时数分配 | | | | | | 实验、实训 |
|---------|----|--------|---------------------|------|------|------|----|--------|------|-------|-----|--------|----|----|----|----|----|-------|
| | | | | | | | | 理论学时 | 实践学时 | 理实一体化 | 总学时 | 一 | 二 | 三 | 四 | 五 | 六 | |
| | | | | | | | | | | | | 15 | 18 | 18 | 18 | 18 | 17 | |
| 教学周实际周数 | | | | | | | | | | | 14 | 15 | 14 | 15 | 10 | | | |
| 公共基础课程 | 1 | 000002 | 军训与入学教育 | B | 必修 | 考查 | 3 | 18 | 36 | | 54 | 3W | | | | | | |
| | 2 | 106010 | 军事理论 | B | 必修 | 考查 | 1 | 18 | | | 18 | | 1周 | | | | | |
| | 3 | 106032 | 思想品德修养与法律基础 | B | 必修 | 考查 | 3 | 40 | 8 | | 48 | 2 | 2 | | | | | |
| | 4 | 106012 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概 | B | 必修 | 考 | 4 | 56 | 8 | | 64 | | | 2 | 2 | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|--------|----|--------|--------------------|---|----|----|---|----|----|--|----|-----|-----|----|-----|---|-----|---|---|---|---|
| | | | 论 | | | 查 | | | | | | | | | | | | | | | |
| | 5 | 106042 | 英语 | A | 必修 | 考试 | 6 | 96 | | | 96 | 4 | 4 | | | | | | | | |
| | 6 | 106039 | 体育 | C | 必修 | 考试 | 4 | | 76 | | 76 | 2 | 2 | | 2 | | | | | | |
| | 7 | 106035 | 形势与政策 | B | 必修 | 考查 | 1 | 16 | 16 | | 32 | 讲座 | 讲座 | 讲座 | 讲座 | | | | | | |
| | 8 | 203125 | 大学生心理健康 | B | 必修 | 考查 | 2 | 16 | 16 | | 32 | | 2 | | | | | | | | |
| | 9 | 106021 | 职业生涯规划、就业指导与创新创业教育 | A | 必修 | 考查 | 2 | 32 | 0 | | 32 | 1 | | | 1 | | | | | | |
| | 10 | | 毕业教育 | B | 必修 | 考查 | 1 | 10 | 8 | | 18 | | | | | | 2*9 | | | | |
| 小计 | | | | | | | | | | | 27 | 302 | 168 | | 470 | 9 | 10 | 2 | 5 | 0 | 0 |
| 专业基础课程 | 11 | 203395 | 电子商务基础 | A | 必修 | 考试 | 3 | 36 | 20 | | 56 | 4 | | | | | | | | | |
| | 12 | 203194 | 管理学基础 | A | 必修 | 考试 | 3 | 40 | 16 | | 56 | 4 | | | | | | | | | |
| | 13 | 203243 | 现代推销实务 | A | 必修 | 考查 | 3 | 40 | 16 | | 56 | 4 | | | | | | | | | |
| | 14 | 203245 | 经济学 | A | 必修 | 考查 | 3 | 40 | 16 | | 56 | 4 | | | | | | | | | |
| | 15 | 203324 | 市场营销实务 | B | 必修 | 考试 | 4 | 40 | 20 | | 60 | | 4 | | | | | | | | |
| | 16 | 203415 | 办公及商务软件应用 | B | 必修 | 考查 | 1 | 15 | 15 | | 30 | | 2 | | | | | | | | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|------------|----|--------|-----------|----|----|----|----|-----|-----|----|-----|----|----|----|----|---|--|
| | 17 | 303034 | 商品学 | A | 必修 | 考试 | 3 | 40 | 20 | | 60 | | 4 | | | | |
| 小计 | | | | | | | 20 | 251 | 123 | 0 | 374 | 16 | 10 | 0 | 0 | 0 | |
| 专业核 心课程 | 18 | 203288 | 图形图像处理 | B类 | 必修 | 考试 | 3 | 40 | 20 | | 60 | | 4 | | | | |
| | 19 | 203403 | 市场调研与预测 | B类 | 必修 | 考试 | 3 | 36 | 20 | | 56 | | 4 | | | | |
| | 20 | 203061 | 网页设计与制作 | B类 | 必修 | 考试 | 3 | 40 | 20 | | 60 | | 4 | | | | |
| | 21 | 203405 | 图形图像处理（二） | B类 | 必修 | 考试 | 3 | 36 | 20 | | 56 | | 4 | | | | |
| | 22 | 203323 | 网络营销 | B类 | 必修 | 考查 | 3 | 36 | 20 | | 56 | | 4 | | | | |
| | 23 | 203126 | 消费心理学 | A类 | 必修 | 考查 | 3 | 40 | 20 | | 60 | | | 4 | | | |
| | 24 | 203409 | 新媒体营销 | B类 | 必修 | 考试 | 4 | 40 | 20 | | 60 | | | 4 | | | |
| | 25 | 203414 | 视频编辑 | B类 | 必修 | 考试 | 4 | 40 | 20 | | 60 | | | 4 | | | |
| | 26 | 203126 | 网店运营 | B类 | 必修 | 考试 | 2 | 20 | 20 | | 40 | | | | 4 | | |
| | 27 | | 商务数据分析与应用 | B类 | 必修 | 考查 | 3 | 40 | 20 | | 60 | | | 4 | | | |
| 28 | | 网络编辑 | B类 | 必修 | 考查 | 2 | 40 | 20 | | 60 | | | | 4 | | | |
| 小计 | | | | | | | 33 | 408 | 220 | 0 | 628 | 0 | 4 | 16 | 16 | 8 | |

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---------|----|--------|----------|----|----|----|------|--------------------------|-----|----|------|----|----|----|----|----|--|--|
| 专业拓展课程 | 29 | 203404 | 电商摄影 | B类 | 必修 | 考查 | 3 | 36 | 20 | | 56 | | | 4 | | | | |
| | 30 | 203407 | 客户服务与管理 | B类 | 必修 | 考试 | 2 | 10 | 10 | | 20 | | | | | 2 | | |
| | 31 | 203413 | 跨境电子商务 | B类 | 必修 | 考查 | 4 | 40 | 20 | | 60 | | | | 4 | | | |
| | 32 | 203396 | 物流管理 | A类 | 必修 | 考查 | 2 | 20 | 20 | | 40 | | | | | 4 | | |
| | 33 | | 电子商务法律法规 | A类 | 必修 | 考查 | 2 | 20 | 20 | | 40 | | | | | 4 | | |
| | 34 | 203076 | 商务礼仪 | A类 | 必修 | 考试 | 2 | 20 | 20 | | 40 | | | | | 4 | | |
| 小计 | | | | | | | 15 | 146 | 110 | 0 | 256 | 0 | 0 | 4 | 4 | 14 | | |
| 总计 | | | | | | | 95 | 1107 | 621 | | 1728 | | | | | | | |
| 综合素质模块 | | | | | | | 6 | 从学院公选课中任选6分约90学时在3-5学期完成 | | | | | | | | | | |
| 每周学时数 | | | | | | | | | | | | 25 | 24 | 22 | 25 | 22 | | |
| 理论教学总时数 | | | | | | | 1728 | | | 95 | | | | | | | | |
| 公选课课时 | | | | | | | 90 | | | 6 | | | | | | | | |
| 实践教学课时 | | | | | | | 864 | | | 36 | | | | | | | | |
| 总课时 | | | | | | | 2682 | | | | | | | | | | | |
| 课程门数 | | | | | | | 34 | | | | | | | | | | | |
| 课程学分 | | | | | | | 137 | | | | | | | | | | | |

附件 3：实践教学进程表

| 周数 | 学时 | 学分 | 时间安排 | | | | | | 实践地点 | | 备注 |
|----|-----|----|------|-----|-----|-----|-----|-----|------|----|----|
| | | | 一学期 | 二学期 | 三学期 | 四学期 | 五学期 | 六学期 | 校内 | 校外 | |
| 1 | 24 | 1 | √ | | | | | | √ | √ | |
| 1 | 24 | 1 | | √ | | | | | √ | | |
| 2 | 48 | 2 | | | √ | | | | √ | √ | |
| 1 | 24 | 1 | | | √ | | | | √ | √ | |
| 1 | 24 | 1 | | √ | | | | | | | |
| 1 | 24 | 1 | | | | √ | | | √ | √ | |
| 1 | 24 | 1 | | | | √ | | | √ | | |
| 10 | 240 | 10 | | | | | √ | | | | |
| 17 | 408 | 17 | | | | | | √ | | √ | |
| 1 | 24 | 1 | | | | | | √ | √ | | |
| 36 | 864 | 36 | | | | | | | | | |

附表 4：教学环节分配表

| 总学时 | 教学环节类别 | | 学时 | 占总学时百分比 | 理论教学学时 | 实践教学学时 | 理、实百分比 |
|----------|--------------|---------|--------|---------|--------|--------|--------|
| 2682 | 公共基础课程 | 理论学时 | 302 | 11% | 1197 | 1485 | 55.37% |
| | | 实训学时 | 168 | 6% | | | |
| | 基础技能课程 | 理论学时 | 251 | 9.36% | | | |
| | | 实训学时 | 123 | 5% | | | |
| | | 一体化学时 | 0 | 0% | | | |
| | 专业技能（学习领域）课程 | 理论学时 | 408 | 15% | | | |
| | | 实训学时 | 220 | 8% | | | |
| | | 一体化学时 | 0 | 0% | | | |
| | 专业拓展课程 | 理论学时 | 146 | 5% | | | |
| | | 实训学时 | 110 | 4% | | | |
| | | 一体化教学学时 | 0 | 0% | | | |
| | 公选课程 | | 90 | 3% | | | |
| | 综合实践环节 | | 432 | 16.11% | | | |
| 顶岗实习等学时数 | | 408 | 15.21% | | | | |
| 毕业实践环节 | | 24 | 0.89% | | | | |

