《电子商务》专业人才培养方案（普通三年制）

一、专业名称（专业代码）

电子商务（530701）

二、入学基本要求

招生对象：中等职业学校毕业、普通高级中学毕业或具备同等学历。

招生类型：兼收。

三、基本修业年限

三年。

四、职业面向

所属专业大类（代码）A	财经商贸（53）
所属专业类（代码）B	电子商务（5307）
对应行业（代码）C	互联网和相关服务（64）、批发业（51）、零售业（52）
主要职业类别（代码）D	电子商务师 S（4-01-06-01）、互联网营销师 S（4-01-06-02）、营销员（4-01-02-01）、市场营销专业人员（2-06-07-02）、商务策划专业人员（2-06-07-03）、品牌专业人员（2-06-07-04）、客户服务管理（4-07-02-03）、采购员（4-01-01-00）
主要岗位（群）或技术领域举例 E	运营主管、全渠道营销主管、O2O 销售主管、智能客服主管、视觉营销设计师、互联网产品开发主管
职业类证书举例 F	电子商务师证书、互联网营销师证书、网店运营推广职业技能等级证书、电子商务数据分析职业技能等级证书、农产品电商运营职业等级证书

五、职业岗位与职业能力分析

序号	工作岗位	典型工作任务	职业能力	支撑课
1	G1 运营主管	1.G1R1 战略规划与目标管理； 2.G1R2 平台日常运营管理； 3.G1R3 数据驱动与效果优化； 4.G1R4 营销推广与流量运营； 5.G1R5 团队管理	1.G1N1 具有根据公司业务目标，制定年度/季度销售计划的能力； 2.G1N2 能够定期分析行业趋势、用户需求及竞争对手动态，调整运营方向； 3.G1N3 具有优化商品上下架、SKU 布局、价格策略及库存周转率，确保供应链协同的能力； 4.G1N4 能够主导首页、活动页、详情页的视觉设计与内容策划，提升转化率；	信息技术与人工智能基础、应用数学、创新创业、写作与沟通、商务礼仪、应用英语、企业文化、电子商务法律法规、网店运营与推广、管理学原理、消费者行为分析、

序号	工作岗位	典型工作任务	职业能力	支撑课
		与协作； 6.G1R6 供应链与客户体验； 7.G1R7 创新与长期价值挖掘。	5.G1N5 具有通过工具分析流量、转化率、客单价、复购率等核心指标的能力； 6.G1N6 具有优化搜索排名、推荐算法、直播/短视频等内容营销的能力； 7.G1N7 联动产品、设计、客服、物流团队，推动项目高效落地； 8.G1N8 具有良好的学习能力、表达沟通能力和团队合作精神，具有批判性思维及创新和创业的能力； 9.G1N9 具有诚实守信的职业道德和互联网安全意识，遵守与电子商务相关的法律法规的能力； 10.G1N10 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。	客户服务与管理、电子商务基础、互联网农产品开发、移动电商、农产品跨境电商、商务网页设计与制作、电子商务认知综合实训、电子商务技能综合实训
2	G2 全渠道营销主管	1.G2R1 全渠道战略规划与整合； 2.G2R2 跨渠道流量运营与转化； 3.G2R3 数据驱动的营销协同； 4.G2R4 品牌一致性管理与用户体验优化； 5.G2R5 技术工具与系统支持； 6.G2R6 效果监控与策略迭代。	1.G2N1 具有统筹电商平台（天猫/京东）、社交电商（抖音/快手）、私域（小程序/APP）、线下门店等多渠道协同策略的能力； 2.G2N2 具有优化搜索广告、活动资源位、直播带货的能力； 3.G2N3 具有整合各渠道用户行为数据（如 ID-Mapping 技术），构建统一用户画像的能力； 4.G2N4 具有确保各渠道视觉、文案、活动规则的一致性，收集各渠道评价与投诉，优化产品与服务流程的能力； 5.G2N5 引入 SCRM、营销自动化工具、直播中台，采用多触点归因模型，评估渠道真实价值，通过 A/B 测试优化广告素材、活动规则、渠道组合策略的能力； 6.G2N6 具有良好的学习、表达、沟通能力和团队合作精神以及批判性思维、创新创业的能力； 7.G2N7 具有诚实守信的职业道德和互联网安全意识，能够遵守与电子商务相关的法律法规； 8.G2N8 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。	信息技术与人工智能基础、应用数学、创新创业、写作与沟通、商务礼仪、应用英语、企业文化、电子商务法律法规、管理学原理、电子商务基础、互联网农产品开发、视觉营销设计、数据化运营、社群运营、农产品网络营销、网店运营与推广、零售门店 O2O 运营、农产品信息采集与处理、消费者行为分析、客户服务与管理、农产品跨境电商、商务网页设计与制作、数据分析与应用、零售基础、电子商务认知综合实训、电子商务技能综合实训
3	G3O2O 销售主	1.G3R1O2O 战略设计与资源整	1.G3N1 能够规划线上线下协同模式，具有统筹门店、电商平台、本地生活平台、私域平	信息技术与人工智能基础、应用数学、

序号	工作岗位	典型工作任务	职业能力	支撑课
	管	合； 2.G3R2 销售场景运营与执行； 3.G3R3 库存与订单协同管理； 4.G3R4 数据驱动与效果优化； 5.G3R5 用户体验一致性管理； 6.G3R6 团队协作与风险管理。	台的联动运营的能力；	创新创业、写作与沟通、商务礼仪、应用英语、企业文化、电子商务法律法规、管理学原理、电子商务基础、农产品网络营销、网店运营与推广、零售门店O2O运营、消费者行为分析、客户服务与管理、电子商务认知综合实训、电子商务技能综合实训
			2.G3N2 具有策划门店数字化改造的能力，能够在电商平台/本地生活平台投放“到店核销”类优惠券，对接平台，优化商品选品与配送效率的能力；	
			3.G3N3 具有管理线上线下库存分配规则，避免超卖或门店缺货，优化“线上下单-线下服务”履约流程的能力；	
			4.G3N4 具有监控O2O核心指标，分析用户跨场景行为，通过A/B测试优化线上线下权益设计的能力；	
			5.G3N5 具有制定线上线下一致的售前咨询、售后服务流程的能力；	
			6.G3N6 具有联动电商运营、线下门店、物流团队，解决O2O订单履约问题的能力；	
			7.G3N7 具有良好的学习、表达、沟通能力和团队合作精神以及批判性思维、创新创业的能力；	
			8.G3N8 具有诚实守信的职业道德和互联网安全意识，能够遵守与电子商务相关的法律法规；	
			9.G3N9 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。	
4	G4 智能客服主管	1.G4R1 智能客服战略与体系搭建； 2.G4R2 智能客服系统优化与运维； 3.G4R3 数据驱动的服务效能提升； 4.G4R4 人机协同与团队管理； 5.G4R5 用户体验与风险管理。	1.G4N1 具有评估并部署智能客服系统，制定AI与人工客服协同策略的能力；	信息技术与人工智能基础、应用数学、创新创业、写作与沟通、商务礼仪、应用英语、企业文化、电子商务法律法规、管理学原理、电子商务基础、消费者行为分析、客户服务与管理、数据分析与应用、电子商务认知综合实训、电子商务技能综合实训
			2.G4N2 能够基于用户对话数据持续优化NLP（自然语言处理）模型，提升意图识别准确率；	
			3.G4N3 具有分析AI应答率、首次解决率、平均响应时间、用户满意度（CSAT）等核心指标的能力；	
			4.G4N4 具有设计AI辅助工具（如话术推荐、自动填单），提升人工客服效率的能力；	
			5.G4N5 具有设计拟人化对话逻辑（如情感化回复、个性化称呼），避免机械感，测试多模态交互的能力；	
			6.G4N6 具有良好的学习、表达、沟通能力和团队合作精神以及批判性思维、创新创业的能力；	
			7.G4N7 具有诚实守信的职业道德和互联网安全意识，能够遵守与电子商务相关的法律法规；	

序号	工作岗位	典型工作任务	职业能力	支撑课
			8.G4N8 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。	
5	G5 视觉营销设计师	1.G5N1 品牌视觉体系搭建与维护； 2.G5N2 电商场景化视觉设计； 3.G5N3 用户体验优化与数据验证； 4.G5N4 跨渠道视觉协同与创新； 5.G5N5 跨部门协作与资源管理。	1.G5N1 具有制定并执行品牌 VI 规范（色彩、字体、图形语言），确保电商页面、广告素材、包装设计等全链路视觉统一的能力； 2.G5N2 具有提炼核心卖点，设计高点击率主图，制作详情页视觉逻辑动线，根据大促主题设计活动主视觉的能力； 3.G5N3 具有对主图、按钮颜色、排版布局进行多版本测试，选择高转化方案，通过工具分析用户页面浏览轨迹，优化视觉焦点位置的能力； 4.G5N4 具有确保 PC 端、移动端、小程序等不同终端的视觉体验一致性，设计短视频脚本分镜及动态视觉，设计社群裂变海报、会员专属页面、朋友圈长图等私域触达素材，打造品牌 IP 视觉形象的能力； 5.G5N5 具有理解活动策略，将文案卖点转化为视觉语言，统筹摄影团队、插画师、建模师等外部资源，把控出品质量与成本的能力； 6.G5N6 具有良好的学习、表达、沟通能力和团队合作精神以及批判性思维、创新创业的能力； 7.G5N7 具有诚实守信的职业道德和互联网安全意识，能够遵守与电子商务相关的法律法规； 8.G5N8 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。	信息技术与人工智能基础、应用数学、创新创业、写作与沟通、商务礼仪、应用英语、企业文化、电子商务法律法规、管理学原理、电子商务基础、视觉营销设计、农产品网络营销、网店运营与推广、零售门店 O2O 运营、消费者行为分析、客户服务与管理、电子商务认知综合实训、电子商务技能综合实训
6	G6 农产品开发主管	1.G6R1 农产品选品与供应链整合； 2.G6R2 标准化与品控体系建设； 3.G6R3 电商化包装与品牌打造； 4.G6R4 全渠道销售策略落地； 5.G6R5 政策对接与可持续发展； 6.G6R6 数据驱动与风险管控。	1.G6N1 具有筛选具有地理标志、文化故事或稀缺性的农产品，打造差异化商品的能力； 2.G6N2 具有对接农户/合作社，建立“基地直采”模式，整合冷链物流，开发轻加工产品的能力； 3.G6N3 具有明确外观、重量、糖度等分级标准，实现非标品标准化，设立产地抽检、入仓复检、售后客诉三级品控机制，降低差评率的能力； 4.G6N4 具有开发适合快递的抗震包装，设计符合电商视觉的礼盒装，通过短视频呈现种植过程、直播间产地溯源，强化“原产地直供”心智，获取有机认证、绿色食品标志，	信息技术与人工智能基础、应用数学、创新创业、写作与沟通、商务礼仪、应用英语、企业文化、电子商务法律法规、管理学原理、电子商务基础、互联网农产品开发、消费者行为分析、电子商务认知综合实训、电子商务技能综合实训

序号	工作岗位	典型工作任务	职业能力	支撑课
			入驻平台“地标农品”专区的能力；	
			5.G6N5 具有制定全平台销售策略，联动政府资源参与“农产品电商节”，获取流量扶持，搭建会员体系的能力；	
			6.G6N6 具有申请农业电商补贴、参与“数商兴农”工程，降低物流与营销成本的能力；	
			7.G6N7 具有分析历史销售数据与季节性因素，指导种植端调整品类与产量，跟踪大宗农产品价格波动，灵活调整定价策略的能力；	
			8.G6N8 具有良好的学习、表达、沟通能力和团队合作精神以及批判性思维、创新创业的能力；	
			9.G6N9 具有诚实守信的职业道德和互联网安全意识，能够遵守与电子商务相关的法律法规；	
			10.G6N10 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力。	

六、培养目标与培养规格

（一） 培养目标

本专业培养能够践行社会主义核心价值观，传承技能文明，德智体美劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、科学素养、数字素养、职业道德、创新意识，爱岗敬业的职业精神和精益求精的工匠精神，较强的就业创业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，具备职业综合素质和行动能力，面向互联网和相关服务、批发业、零售业的运营主管、全渠道营销主管、O2O 销售主管、智能客服主管、视觉营销设计师、互联网产品开发主管等岗位（群），能够从事数据化运营、网店运营、社群运营、行业运营、营销活动策划与执行、销售方案执行与优化、客户服务管理、视觉设计、互联网及电商产品开发工作的高技能人才。

（二）培养规格

本专业学生应在系统学习本专业知识并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，掌握绿色生产、环境保护、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解相关行业文化，具有爱岗敬业的职业精神，遵守职业道德准则和行为规范，具备社会责任感和担当精神；

（3）掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的语文、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）掌握撰写市场调研策划书、设计市场调查问卷等方面的专业基础理论知识，具有处理调查数据的能力；

（6）掌握电子商务网络技术等方面的专业基础理论知识，具有制作网线、组建局域网、互联网接入、文件、打印共享及利用互联网检索、组织和发布信息的的能力；

（7）掌握视觉营销设计等方面的专业基础理论知识，具有平面设计和音视频制作软件的应用能力，能够进行品牌标识、产品包装、企业宣传物料、店铺页面的设计和短视频的策划、拍摄与剪辑；

（8）掌握商务网页设计与制作等方面的专业基础理论知识，具有商务网页制作、网页代码编写的能力；

（9）掌握电商直播运营等方面的专业基础理论知识，具有打造直播团队、搭建直播场景、设计实施直播活动、直播运营的能力；

（10）掌握网店运营推广等方面的专业基础理论知识，具有网店开设、装修、产品上下架、策划推广的能力；

（11）掌握商务数据分析等方面的专业基础理论知识，具有电子商务数据分析、社群管理工具运用的能力，能够根据行业、网店及社群运营目标，实施引流、活动策划、需求挖掘和用户画像分析，通过全过程数据化运营促进用户拉新、留存、促活和转化；

（12）掌握网络营销等方面的专业基础理论知识，具有市场调查与分析、活动策划的能力，能够使用各类平台营销推广方法与营销工具，完成活动文案设计、资源整合、营销活动、广告投放、效果评估和媒体公关；

（13）掌握客户服务管理等方面的专业基础理论知识，具有客服日常管理、运用客户服务系统和智能客服训练系统的能力，能够进行客服日常管理、客户投诉受理、客户风控管理及服务质量监控，完成客服中心运营数据报表的制作及数据分析报告；

（14）掌握互联网产品开发等方面的专业基础理论知识，具有用户产品潜在需求挖掘、电商产品开发投资回报率分析的能力，能够建立产品需求模型及应用场景，设计电商产品呈现方式及生命周期路线图，完成产品开发实施与推动；

（15）掌握商品信息采集与处理等方面的专业基础理论知识，具有视觉色彩搭配、商品摄影构图、拍摄器材选择、数码相机操作、拍摄环境搭建的能力；

（16）掌握客户服务管理等方面的专业基础理论知识，具有客服日常管理、客户投诉受理、客户风控管理及服务质量监控的的能力；

（17）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；

（18）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；

（19）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；

（20）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；

（21）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。

七、教学进程总体安排

（一）教学周安排表

学期	Ⅰ	Ⅱ	Ⅲ	Ⅳ	Ⅴ	Ⅵ	总计
军事	2						2
入学、毕业教育	0.5					0.5	1
劳动	0.5	0.5	0.5	0.5			2
课堂教学（含机动、运动会）	15	15	16.5	18	16		80.5
实习（集中实验实训）		3			3	18	24
考试	1	1	1	1	1	1	6
公休假	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4.5
寒暑假	5	7	5	7	5		29
总计	25	27	24	27	26	20	149

备注：军事实际为三周，双休日不休息。

（二）课程方案

1.公共基础课程

课程类别		课程编码	课程名称	学分	总学时	讲授	课内实验	实践	考核方式	周学时	开课学期	周数	开课学院
公共基础课程	必修课程	113002305	思想道德与法治一	1.5	24	20	4		考查	2	1	12	马院
		113002306	思想道德与法治二	1.5	24	20	4		考试	2	2	12	马院
		113001802	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	24	8		考查	3	3	11	马院
		113002401	形势与政策一	0.25	4	4			考查	2	1	2	马院
		113002402	形势与政策二	0.25	4	4			考查	2	2	2	马院
		113002403	形势与政策三	0.25	4	4			考查	2	3	2	马院

课程类别		课程编码	课程名称	学分	总学时	讲授	课内实验	实践	考核方式	周学时	开课学期	周数	开课学院
		113001803	形势与政策四	0.25	4	4			考查	2	4	2	马院
		113002201	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	40	8		考试	4	4	12	马院
		113002502	中华民族共同体概论	1	16	16			考查	2	2	8	马院
		113002406	国家安全教育	1	16	16			考查	2	1	8	马院
		114002301	体质锻炼一	1	26			26	考试	2	1	13	体育部
		114002302	体质锻炼二	1	26			26	考试	2	2	13	体育部
		114002303	体质锻炼三	1	28			28	考试	2	3	14	体育部
		114002304	体质锻炼四	1	28			28	考试	2	4	14	体育部
		112002201	写作与沟通	2	32	32			考查	3	4	10.5	文理学院
		112002301	应用英语一	3	48	48			考试	4	1	12	文理学院
		112002302	应用英语二	3	48	48			考查	4	2	12	文理学院
		112002603	应用数学 B1	2.5	40	40			考试	4	1	10	文理学院
		112002604	应用数学 B2	2.5	40	40			考查	4	2	10	文理学院
		112002401	美育	2	32	16	16		考查	2	2	16	文理学院
		105002501	信息技术与人工智能基础	4	60	30	30		考查	4	2	15	信息学院
		301001804	创新创业	2.5	40	20	20		考查	4	2	10	创新创业学院
		301001802	职业生涯与发展规划	1.5	20	10	10		考查	2	1	10	招就处
		301001803	就业指导	1.5	20	10	10		考查	2	4	10	招就处
		305001801	军事	4	148	36		112	考查		1		学生处
		305001808	心理健康一	1	12	12			考查	2	1	6	学生处
		305001802	心理健康	1	20	20			考查	2	2	10	学生处
		305001807	劳动一	0.5	15	8		7	考查		1		学生处
		305001804	劳动二	0.5	15	8		7	考查		2		学生处
		305001805	劳动三	0.5	15	8		7	考查		3		学生处
		305001806	劳动四	0.5	15	8		7	考查		4		学生处
		应修小计		47.5	904	546	110	248					
	选修课程	113002309	“四史”之一	1	16	16							马院
			在含沟通交际、 文明礼仪课程等课程中选修 5 个学分。	5	80	80							教务处
		应修小计		6	96	96							
合计				53.5	1000	642	110	248					

2.专业课程

课程类别		课程编码	课程名称	学分	总学时	讲授	课内实验	实践	考核方式	周学时	开课学期	周数	开课学院
专业课程	专业基础课程	110041850	电子商务基础	2	34	20	14		考试	3	1	11.5	经贸学院
		110011801	管理学原理	2	30	20	10		考试	2	4	15	经贸学院
		110011804	会计学基础	2	30	20	10		考试	2	4	15	经贸学院
		110072102	数据分析与应用	2	36	20	16		考试	3	3	12	经贸学院
		110042405	数据可视化	2	36	20	16		考试	3	5	12	经贸学院
		110041811	移动电商	2	36	20	16		考试	2	4	18	经贸学院
		110002601	习近平经济思想概论	1	16	16			考试	2	1	8	经贸学院
		应修小计		13	218	136	82						
	专业核心课程	110082313	互联网农产品开发	3	48	26	22		考试	4	3	12	经贸学院
		110042401	视觉营销设计	3	48	26	22		考试	4	2	12	经贸学院
		110042503	社群运营	3	48	26	22		考试	4	2	12	经贸学院
		110042504	数据化运营	3	48	26	22		考试	4	5	12	经贸学院
		110042403	农产品网络营销	3	48	26	22		考试	4	4	12	经贸学院
		110041813	网店运营与推广	3	48	26	22		考试	4	3	12	经贸学院
		110042507	零售门店020运营	3	48	26	22		考试	4	4	12	经贸学院
		110041810	农产品信息采集与处理	3	48	26	22		考试	4	3	12	经贸学院
		110041815	电子商务物流管理	3	48	26	22		考试	4	5	12	经贸学院
		应修小计		27	432	234	198						
	专业拓展（选修）课程	110031816	企业文化	1.5	20	20			考查	2	1	10	经贸学院
		110082501	商务礼仪	1.5	20	20			考查	2	1	10	经贸学院
		110042104	农产品电商直播运营	2	32	16	16		考查	3	1	10.5	经贸学院
		110011814	客户服务与管理	2	32	16	16		考查	2	3	16	经贸学院
		110041808	农产品跨境电商	2	32	16	16		考查	2	4	16	经贸学院
		11001211g	消费者行为分析	2	32	16	16		考查	2	5	16	经贸学院
		110042404	零售基础	2	32	16	16		考查	3	1	10.5	经贸学院
		110071635	市场营销	2	32	16	16		考查	2	3	16	经贸学院
		110042402	电子商务法律法规	2	32	16	16		考查	2	5	16	经贸学院

课程类别		课程编码	课程名称	学分	总学时	讲授	课内实验	实践	考核方式	周学时	开课学期	周数	开课学院
		110041809	商务网页设计与制作	2	32	16	16		考查	2	3	16	经贸学院
		应修小计		13	200	120	80						
	综合实践课程	301002501	入学教育	0.5	15			15	考查				经贸学院
		301002502	毕业教育	0.5	15			15	考查				经贸学院
		110042103	电子商务认知综合实训	3	90			90	考查	30	2	3	经贸学院
		110041830	电子商务技能综合实训	3	90			90	考查	30	5	3	经贸学院
		301002301	岗位实习	18	540			540	考查	30	6	18	经贸学院
		应修小计		25	750			750					
合计				78	1600	490	360	750					

（三）学时学分分配统计表

课程体系		学分	占总学分%	学时	占总学时%	备注
公共基础课程（通识课）	必修课程	47.5	36.12%	904	34.77%	
	选修课程	6	4.56%	96	3.69%	
专业课程	专业基础课程	13	9.89%	218	8.38%	
	专业核心课程	27	20.53%	432	16.62%	
	专业拓展（选修）课程	13	9.89%	200	7.69%	
	综合实践课程	25	19.01%	750	28.85%	
合计		131.5	100.00%	2600	100.00%	
其中	课内理论教学			1132	43.54%	
	实验与实践教学			1468	56.46%	
	合计			2600	100.00%	

八、课程设置及要求

1）思想道德与法治

（1）学时学分：48学时，3学分。

（2）课程目标：

①帮助学生系统掌握人生观、价值观、道德观、法治观和职业观，着重解决大学一年级新生面对新生活、新转变所出现的思想困惑、道德困惑、法律困惑、职业困惑等理论问题；

②引导学生树立正确的人生观、价值观、道德观、法治观和职业观，增强对以中国式现代化全

面推动中华民族伟大复兴的认识和信心；

③培养学生的综合素质能力和责任使命，为学生解决人生问题、道德问题和法治问题提供科学认识论和方法论的指导。

（3）主要内容：主要讲授马克思主义的人生观、价值观、道德观、法治观、职业观，社会主义核心价值观与社会主义法治建设的关系，帮助学生筑牢理想信念之基，培育和践行社会主义核心价值观，传承中华传统美德，弘扬中国精神，尊重和维护宪法法律权威，提升思想道德素质和法治素养。

（4）实施方法：课堂讲授、讨论辩论、主题演讲、观看视频、实践体验、网络学习。

（5）考核方式：平时考核+期末考核、线上考核+线下考核。平时考核：考勤、实践、作业、笔记、课堂表现。期末考核：测验。线上考核：自学、小测验、作业。线下考核：考勤、实践、课堂表现。

（6）成绩记载方式：第一学期：五级等级制；第二学期：百分制。

2）毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论

（1）学时学分：32学时，2学分。

（2）课程目标：

①让学生理解中国共产党不断推进马克思主义基本原理同中国具体实际相结合、同中华优秀传统文化相结合的历史进程和基本经验，掌握马克思主义中国化时代化理论成果的形成过程、主要内容、精神实质、历史地位和指导意义；

②提升学生运用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题的能力；

③让学生厚植家国情怀、增强使命担当，积极投身全面建设社会主义现代化国家的伟大实践。

（3）主要内容：主要讲授中国共产党不断推进马克思主义基本原理同中国具体实际相结合、同中华优秀传统文化相结合的历史进程和基本经验，集中阐述马克思主义中国化时代化理论成果的形成过程、主要内容、精神实质、历史地位和指导意义，重点阐述毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观。

（4）实施方法：课堂讲授、讨论辩论、主题演讲、观看视频、实践体验、网络学习。

（5）考核方式：平时考核+期末考核、线上考核+线下考核。平时考核：考勤、实践、作业、笔记、课堂表现。期末考核：测验。线上考核：自学、小测验、作业。线下考核：考勤、实践、课堂表现。

（6）成绩记载方式：第三学期，五级等级制。

3）形势与政策

（1）学时学分：16学时，1学分。

（2）课程目标：

①帮助学生系统掌握中国经济、政治、文化、生态、社会、外交等重大发展形势，国际经济、

政治、文化等重要时政热点，帮助大学生系统掌握党的基本路线、方针和政策，以及新时代的中国发展理念、思想与战略；

②引导学生全面正确认识党和国家面临的形势和任务，拥护党的路线、方针和政策，增强实现中华民族伟大复兴的“中国梦”的信心和社会责任感；

③培养学生坚定的政治立场、较强的分析能力和适应能力，牢固确立在中国共产党领导下走中国特色社会主义道路、为实现中华民族的伟大复兴而奋斗的共同理想和坚定信念。

（3）主要内容：主要讲授党的理论创新成果，新时代坚持和发展中国特色社会主义的生动实践，马克思主义形势观政策观、党的路线方针政策、基本国情、国内外形势及其热点难点问题，帮助学生准确理解当代中国马克思主义，深刻领会党和国家事业取得的历史性成就、历史性变革以及面临的历史性机遇和挑战，引导大学生正确认识世界和中国发展大势、中国特色和国际比较、时代责任和历史使命。

（4）实施方法：课堂讲授、讨论辩论、观看视频、网络学习。

（5）考核方式：平时考核+期末考核、线上考核+线下考核。平时考核：考勤、作业、笔记、课堂表现。期末考核：测验。线上考核：自学、小测验、作业。线下考核：考勤、课堂表现。

（6）成绩记载方式：第一、二、三、四学期：五级等级制。

4）习近平新时代中国特色社会主义思想概论

（1）学时学分：48学时，3学分。

（2）课程目标：

①帮助学生全面准确理解习近平新时代中国特色社会主义思想的时代背景、科学体系、精神实质、丰富内涵、重大意义、历史地位和实践要求，牢牢把握习近平新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论，坚持好、运用好贯穿其中的立场观点方法；

②培养学生系统掌握马克思主义中国化时代化理论成果的科学思维，运用马克思主义中国化时代化最新成果分析现实社会问题和解决问题的能力；

③引导学生增强全面建设社会主义现代化国家和实现中华民族伟大复兴的使命感，坚定马克思主义信仰、中国特色社会主义信念和共产主义信念，深刻领悟“两个确立”的决定性意义，进一步增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。

（3）主要内容：主要讲授习近平新时代中国特色社会主义思想的时代背景、科学体系、精神实质、丰富内涵、重大意义、历史地位和实践要求，以及习近平新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论，充分反映新时代伟大实践和伟大变革。

（4）实施方法：课堂讲授、讨论辩论、主题演讲、观看视频、实践体验、网络学习。

（5）考核方式：平时考核+期末考核、线上考核+线下考核。平时考核：考勤、实践、作业、笔记、课堂表现。期末考核：测验。线上考核：自学、小测验、作业。线下考核：考勤、实践、课堂表现。

（6）成绩记载方式：第四学期，百分制。

5）中华民族共同体概论

（1）学时学分：16学时，1学分。

（2）课程目标：

①学习中华民族从远古时代到现代的发展历程，能分析中华民族形成和发展中的“四个共同”，能正确把握“四对重大关系”；能概括中华民族在不同历史阶段的样态与特点。

②辨别并反对有害于铸牢中华民族共同体意识的错误史观；能联系中华民族形成和发展的过程，深刻领会铸牢中华民族共同体意识的必要性及中国共产党是铸牢中华民族共同体意识的核心与掌舵者；能准确认识中华民族取得的文明成就以及对人类文明的重大贡献，增强对中华民族的认同感和自豪感。

③树立正确的中华民族历史观，不断增强“五个认同”，树立“四个与共”的共同体理念，铸牢中华民族共同体意识，积极参与各民族交往交流交融；学会在铸牢中华民族共同体意识的社会大势中规划人生蓝图，努力为实现中华民族伟大复兴伟业贡献力量。

（3）主要内容：主要讲授中华民族起源、形成和发展的历史脉络，全面呈现中华民族生存与发展空间、内涵和构成演变的动态过程。从中华先民的起源、华夏族的融合、国家制度的演变以及中华民族在各个历史时期的文化、科技和经济等方面的进步，介绍不同历史时期的特点和重要事件，探讨中华民族不断发展壮大的过程，即各民族交往交流交融不断加强的过程。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、观看视频、小组讨论、主题实践。

（5）考核方式：平时考核+期末考核、线上考核+线下考核。平时考核：考勤、实践、作业、笔记、课堂表现。期末考核：测验。线上考核：自学、小测验、作业。线下考核：考勤、实践、课堂表现。

（6）成绩记载方式：第二学期，五级制。

6）国家安全教育

（1）学分学时：1学分，16学时。

（2）课程目标：

①通过学习，让学生全面把握习近平总书记关于总体国家安全观重要论述，准确理解总体国家安全观的重大意义、科学内涵、核心要义；

②通过学习，引导学生系统把握总体国家安全观，提升维护国家安全的意识，树牢国家利益至上的观念；

③通过学习，使学生增强学习贯彻总体国家安全观的思想自觉和行动自觉，增强维护国家安全的能力。

（3）主要内容：我国国家安全面临的形势、我国国家安全工作的战略部署和重点任务；总体国家安全观的理论体系、筑牢各重点领域安全屏障、新时代大学生践行总体国家安全观的实践要求；

新时代大学生践行总体国家安全观的基本要求。

（4）实施方式：理论讲授、案例分析、分组研讨、专题讲座、社会实践。

（5）考核方式：平时成绩+期末成绩、线上考核+线下考核。平时成绩：考勤、实践、作业、笔记、课堂表现。期末成绩：测验。线上考核：自学、测验、作业。线下考核：考勤、实践、课堂表现。

（6）成绩记载方式：第二学期，五级等级制。

7）体质锻炼

（1）学时学分：108学时，4学分。

（2）课程目标：“育人为本、健康第一、全面发展、服务社会”

①提高对身体和健康的认识，掌握有关身体健康的基本知识和科学健身的方法；

②提高自我保健意识，能选择人体需要的健康营养食品，形成健康的行为生活方式，增强体质、促进身体健康，养成良好的体育锻炼习惯，保持良好的心态；

③熟练掌握两项以上健身运动的基本方法和技能，能科学地进行并指导体育锻炼，提高运动技术水平，充分发挥自身的体育才能并能掌握常见运动损伤与康复，能把这一体育项目作为终身锻炼的手段；

④增强体质健康和心理健康养成积极乐观的生活态度，能运用适宜的方法调节自己的情绪，并在运动中体验成功的乐趣和克服困难的信心、增强社会适应能力；

⑤关心集体，团结互助，正确处理竞争与合作的关系，表现出良好的体育道德和合作精神。

（3）主要内容：开设一般体能、专项体能、健康教育、球类、田径、体操类、健美操、啦啦操、花样跳绳、体质健康测试、核心力量训练、运动损伤与康复。包括各选项项目的基本运动技术与技能；体育煅练知识和方法；竞赛裁判法与体育健身理论知识；体质健康测试等内容。

（4）实施方法：通过课堂理论教学、课堂赛事欣赏、室外课堂教学、日常体育锻炼、专项体育训练、体质健康测试、各级体育竞赛等形式进行组织教学。

（5）考核方式：考勤、笔试、平时运动、测试、竞赛等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

8）写作与沟通

（1）学时学分：32学时，2学分。

（2）课程目标

①知识目标。了解职场应用文写作的基本知识；了解并掌握常用职场求职文书、职场社交文书、职场事务文书、职场会议文书、职场调研文书的结构和写作要求；了解职场口头表达和人际沟通的基本要求；

②能力目标。能熟练撰写与自己专业密切相关的职场应用文，具备职场工作相应的书面表达与口头表达能力，具有职场沟通、组织策划、团队协作、汇报展示、评价总结等方面综合能力；

③素质目标。在教学中以立德树人为根本，贯穿爱国精神、民族精神、劳动精神、工匠精神、文化自信的教育。在专项学习训练中培养实事求是、严谨规范、平实准确的文风和自信大方、诚恳待人、恰当表达的沟通技巧。在综合实践训练中培养团队合作意识、职业意识、创新意识，增强学生职业核心能力和就业竞争力。

（3）主要内容：

①专项学习训练。包括认识应用文、职场求职文书、职场社交文书、职场事务文书、职场会议文书（选学）、职场调研文书、职场人际沟通与职场演讲；

②综合实践训练。根据学生实际情况选择开展2–4次（备用活动方案包括职场面试、职场推介、经典诵读、学习分享、主题演讲、编写手抄报、趣味辩论等）。

（4）实施方法：按照“以学生为主体，以教师为主导；以职场为情境，以能力为核心；服务学生就业，着眼持续发展”的理念，以“专项学习训练+职场情景化综合训练”为核心，实行线上线下混合教学，提升学生语文应用能力和综合素质。

（5）考核方式：课堂考勤+专项学习训练（书面作业、课堂表现）+综合实践活动+线上学习+期末小测（机动）。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

9）应用英语

（1）学时学分：96学时，6学分。

（2）课程目标：

①知识目标：掌握必要的英语语音、词汇、语法、语篇和语用知识；掌握必要的跨文化知识，理解文化内涵，汲取文化精华。

②能力目标：具备必要的英语听、说、读、看、写、译技能；能够有效完成日常生活和职场情境中的沟通任务；能够辨别中英两种语言思维方式的异同，具有一定的逻辑、思辨和创新思维能力；掌握有效的语言学习方法和策略，提高英语综合应用能力。

③素质目标：提高职业素养，培养工匠精神；树立正确的跨文化交际意识，具备跨文化技能；了解中西方文化差异，通过文化比较加深对中华文化的理解，增强文化自信。

（3）主要内容：基础英语+ 职场通用英语+文化素养提升英语。

①基础英语：围绕校园生活、社会问题、人生规划三个层面主题，引导学生学会交流，学会思考，学会表达；

②职场通用英语：围绕求职、面试、实习、入职、职场礼仪、职业规划等职业相关主题，帮助学生规划职场、规划未来，确定人生发展方向；

③文化素养提升英语：围绕礼仪、习俗、禁忌、肢体语言、一带一路、教育等主题，帮助学生了解和感悟中西方优秀文化的内涵，正确认识和对待文化差异。

（4）实施方法：线上线下混合教学，情景导入、任务驱动、模块化教学，练、学、拓、评一体

化。

（5）考核方式：过程性考核（考勤、学习态度、基本知识、基本技能、拓展创新、德育等）+终结行评价（能力等级测试、个人作品展示等）。

（6）成绩记载方式：百分制和五级等级制。

10）应用数学（经管类）

（1）学时学分：80学时,5学分

（2）课程目标：

①知识目标：掌握基本初等函数的图像与性质，掌握复合函数、分段函数的定义及性质；理解一元函数极限、连续、导数、微分、不定积分、定积分等重要概念及性质；了解微分方程的相关概念及几种基本微分方程的解法；了解数学建模的基础知识；

②技能目标：能正确进行函数的复合与分解，掌握分段函数的相关计算及应用；掌握简单的极限、导数、微分、不定积分、定积分的计算及应用；掌握简单的一阶线性微分方程和二阶常系数线性微分方程的特征及求解方法；能够建立一些简单的数学模型；

③素质目标：培养学生的逻辑思维能力，并能运用数学的思维方式观察、分析现实社会，解决学习、生活、工作中遇到的实际问题；提升学生的数学文化素养，增强学生的创新意识和团队协作意识。

（3）主要内容：一元函数微积分学、常微分方程初步和数学建模基础知识。

（4）实施方法：课堂讲授，线上线下混合教学，实践训练，专题讲座。

（5）考核方式：过程性考核+期末考试。

（6）成绩记载方式：百分制、五级等级制。

11）美育

（1）学时学分：32学时，2学分。

（2）课程目标：

①知识目标。帮助学生理解并掌握美育的基本理论知识。掌握美与美育、审美活动、艺术之美、书法之美、文学之美、自然之美、生活之美和影视之美的核心概念；

②技能目标。全面提升学生文化理解、审美感知、艺术表现、创意实践等核心能力，丰富学生的精神文化生活，培养学生对中华优秀审美文化的热爱，陶冶情操、完善人格；

③素质目标。引导学生树立正确的审美观念、陶冶高尚的道德情操、培育深厚的民族情感、激发想象力和创新意识、拥有开阔的眼光和宽广的胸怀，培养造就德智体美全面发展的社会主义建设者和接班人。

（3）主要内容：《美育》是一门重要的人文课程，本课程讲解各种审美活动，全面描述了美的内容，包括美与美育、审美活动、艺术之美、书法之美、文学之美、自然之美、生活之美和影视之美，以提高学生审美和人文素养为目标，引领学生树立正确的审美观念，陶冶高尚的道德情操、塑

造美好心灵，遵循美育特点，弘扬中华美育精神，以美育人、以美化人、以美培元，培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。

（4）实施方法：课堂讲授、实践活动、观看视频、网络学习。

（5）考核方式：理论考核50%（文理学院）+实践考核50%（学生处）。理论考核：课堂考勤+课堂表现+课程作业+课堂笔记等方面，主要由文理学院执行实施。实践考核：学生参与校内外演讲活动、摄影比赛、朗诵比赛、文艺演出、征文比赛、绘画比赛、观影活动、科技展览、美术（博物）展览、各类讲座等十项审美活动，以参与度、获得奖励等作为考核依据，具体细则由学生处负责实施并提供成绩证明。

（6）成绩记载方式：五级等级制，由学生处、文理学院共同制定考核办法及标准。

12）信息技术与人工智能基础

（1）学时学分：60学时，其中讲授30学时，课内实训30学时，4学分。

（2）课程目标：

①理解计算机系统的基本组成结构，计算机软件系统和硬件系统的特点，能根据实际情况选择合适的软件产品和硬件设备；

②熟悉常用操作系统的使用；

③熟悉常用办公文档处理、电子表格制作、演示文稿制作等软件的使用；

④掌握计算机的网络与安全的基本知识和基本设置；

⑤熟悉浏览器的使用；

⑥掌握Internet基本知识和常用信息检索方法；

⑦具备基本的信息素养和社会责任；

⑧了解新一代信息技术的发展情况；

⑨了解人工智能技术的发展历史，基础知识及在生产中的应用。

（3）主要内容：主要包含计算机发展历史，计算机功能与分类；计算机软件与硬件功能与组成；操作系统使用；文档处理软件使用；电子表格软件使用；演示文稿制作软件使用；计算机网络与Internet应用；信息检索技术；新一代信息技术；信息素养和社会责任；人工智能技术的发展历史，人工智能技术的基础知识及人工智能在生产中的典型应用等内容。

（4）实施方法：项目引导、任务驱动、线上线下混合教学。

（5）考核方式：过程性考核（考勤、课堂表现、线上学习、平时作业、课后拓展等）+终结性评价（相关职业资格证书、上机考试等）。

（6）成绩记载方式：百分制、五级等级制。

13）创新创业

（1）学时学分：40学时，其中讲授20学时，创新创业实训20学时，2.5学分。

（2）课程目标：

①启蒙学生的创新意识，了解创新型人才的素质要求，掌握开展创新活动所需的基本知识，

②培养学生的创新能力，以提高创新能力为核心，带动学生整体素质自主构建和协调发展，

③正确认识创业在社会中的作用，指导学生树立正确的创业观，鼓励毕业生把创业作为理性职业选择，

④培养学生创业精神，掌握创业需要具备的基本知识和技能，通过模拟教学，让学生体验创业过程，

⑤介绍自主创业的政策和法律法规。

（3）主要内容：创新和创新意识的培养；创新思维和创新方法的开发和提升；创业团队的组建；创业机会的识别和选择；创业风险的规避；创业资源的整合；创业计划的撰写；企业创办及管理。

（4）实施方法：知识讲授；案例分析；小组讨论分享；专题讲座；能力训练；各类创新创业大赛；创新创业探索活动。

（5）考核方式：课堂表现、案例分析报告、创业设计撰写、实践锻炼报告等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

14）职业生涯与发展规划

（1）学时学分：20学时，其中讲授10学时，专题讲座或报告会10学时；1.5学分。

（2）课程目标：

①明确大学生活与未来职业生涯的关系，为科学、有效地进行职业规划做好铺垫与准备，形成初步的职业发展目标；

②掌握搜集和管理职业信息的方法；能够在生涯决策和职业选择中充分利用资源；能思考并改进自己的决策模式，并能将决策技能应用于学业规划、职业目标选择及职业发展过程；

③学会分析已确定职业和该职业需要的专业技能、通用技能以及对个人素质的要求，并学会通过各种途径来有效地提高这些技能。

（3）主要内容：职业生涯规划与职业理想；职业生涯发展条件与机遇；职业生涯发展目标与措施；职业生涯规划管理与调整。

（4）实施方法：课堂讲授、问题讨论、模拟体验、案例分析、小组讨论、专题讲座。

（5）考核方式：案例分析报告、作业、个人职业规划等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

15）就业指导

（1）学时学分：20学时，其中讲授10学时，专题讲座或报告会10学时；1.5学分。

（2）课程目标：

①学会及时、有效地获取就业信息，提高信息收集与处理的效率与质量；

②掌握求职过程中简历和求职信的撰写技巧，掌握面试的基本形式和面试应对要点，掌握适合自己的心理调适方法，更好地应对求职挫折，调节负面情绪；

③掌握权益保护的方法与途径，维护个人的合法权益；

④建立对工作环境客观合理的期待，在心理上做好进入职业角色的准备，实现从学生到职业人的转变；积累相关技能，发展良好品质，成为合格的职业人。

（3）主要内容：了解就业形势与政策法规；掌握基本的劳动力市场信息、相关的职业分类知识；提高学生的自我探索技能、信息搜索与管理技能、求职技能及各种通用技能。

（4）实施方法：课堂讲授、问题讨论、案例分析、专题讲座。

（5）考核方式：案例分析报告、作业、自荐书撰写等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

16）军事

（1）学时学分：148学时，4学分。

（2）课程目标：

①掌握队列动作的基本要领，养成良好的军人作风，增强组织纪律观念、培养集体主义的精神，促进综合素质的提高，为中国人民解放军训练储备合格后备兵员和培养预备役军官打下坚实基础；

②了解军事思想的形成与发展过程，熟悉我国现代军事思想的主要内容、地位作用及科学含义，树立科学的战争观和方法论，增强国防观念意识；

③了解国际战略格局的现状、特点和发展趋势，正确认识我国的周边安全环境现状和安全策略；

④使学生提高国防观念、掌握国防知识、激发爱国主义和革命英雄主义精神，增强保卫国家安全的意识，自觉履行国防义务。

（3）主要内容：教官指导下的完成基本军事技能训练，开展国情、军情、形势讲座教育；普法教育、校纪校规教育报告会；中国国防；国家安全；军事思想；现代战争；信息化装备；共同条令教育和训练；防卫技能与战时防护训练；战备基础与应用等。

（4）实施方法：组织军事理论讲授、军事技能训练、国防教育专题报告等。理论教学主要采用讲授或观看视频，技能训练主要是场地训练。

（5）考核方式：军事理论考试、训练过程考查、会操表演效果等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

17）心理健康

（1）学时学分：32学时，2学分

（2）课程目标：

①知识目标：帮助学生了解心理学的有关理论和基本概念，明确心理健康的标准及意义，了解大学阶段人的心理发展特征及异常表现，掌握自我调适的基本知识；

②技能目标：掌握自我探索、心理调适及心理发展技能。如学习发展技能、环境适应技能、压力管理技能、沟通技能、问题解决技能、自我管理技能、人际交往技能和生涯规划技能等；

③素质目标：增强学生心理保健意识和心理危机预防意识，掌握并应用心理健康知识，培养学

生认知能力、人际沟通能力、自我调节能力，提高心理素质，促进学生全面发展。

（3）主要内容：从大学适应、心理健康相关知识、认识自我、调控情绪、应对挫折、优化个性、人际交往、探索爱情、团体心理辅导等开展教学。

（4）实施方法：线上线下混合教学，线下专题讲座和班级面对面解疑答惑，线上课程教学。

（5）考核方式：线下考核+线上学习情况及考试考核。

（6）成绩记载方式：百分制、五级等级制。

18）劳动

（1）学时学分：60学时，2学分

（2）课程目标：

①知识目标：坚定树立马克思主义劳动观，理解劳动、劳动理念、劳动价值、劳动精神、工匠精神的内涵；认识劳动的意义，感悟劳动情感；掌握日常生活劳动、生产性劳动与服务性劳动的基本内涵、特点和意义；了解相关劳动法律及政策；

②能力目标：增强诚实劳动意识，树立正确劳动观和择业观；在学习、工作中弘扬劳动精神，强化塑造公共服务意识；有意识的培养职业素养，形成良好的劳动习惯，提升创造性劳动能力；自觉用法律武器维护自己的合法权益；

③素质目标：践行社会主义核心价值观，向劳动模范学习，在实践中努力成为合格的劳动者；积极学习产业新业态、劳动新形态，在实践中积累职业经验，提升就业创业能力；真正懂得劳动创造价值、 劳动关乎幸福人生的道理，强化服务社会理念，树立到艰苦地区和行业工作的奋斗精神。

（3）主要内容：劳动与劳动者的认知、劳动价值观的树立、劳动习惯的养成、劳动知识的积累、劳动技能的培养、新时代的劳动关系。

（4）实施方法：课堂讲授，影视学习，实践劳动，专业实训，企业实训，专题讲座。

（5）考核方式：过程性考核+成果性考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

（二）专业课程

1.专业基础课

1）电子商务基础

（1）学时学分：34学时，2学分。其中讲授20学时，课内实训14学时。

（2）课程目标：

①能够系统描述电子商务的概念模型、构成要素及典型商业模式，并分析其数智化发展趋势；

②能够熟练进行 B2C、B2B、C2C 及社交/直播电商前后台操作，掌握数字化运营基本流程；

③能够利用电子商务系统完成采购洽谈、订单处理、支付结算、库存管理与客户管理，并结合数据分析进行基础优化建议；

④能够运用常见电商数据分析工具获取关键指标，形成简单的运营分析报告；

⑤具备企业信息化与数字化管理的基本理念，能够识别电商场景中的人工智能、RPA等数智化应用；

⑥具有创新思维、创业意识，能够在数智化背景下提出小型电商项目优化或创业思路。

（3）主要内容：电子商务认知、主流电商平台运营、数字化交易与客户管理等。

（4）实施方法：课堂讲授、分组讨论、案例分析、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答与分组讨论表现、作业、项目理论考试等。

（6）成绩记载方式：百分制。

2）管理学原理

（1）学时学分：30学时，2学分。其中讲授20学时，课内实训10学时。

（2）课程目标：

①能够描述管理学的基本理论、基本概念和基本知识点；

②能够掌握管理的普遍规律和一般方法；

③能够具备基本的管理思维模式；

④能够具备基本的管理素质和管理技能；

⑤能够具备从管理层面分析实际问题、解决问题的能力；

⑥能够针对具体问题，制定解决方案，执行方案；

⑦能够运用一定的管理方法和技能，指导简单的商务活动。

（3）主要内容：管理工作概述、计划工作、组织工作、领导工作、控制工作等。

（4）实施方法：课堂讲授、分组讨论、案例分析、线上与线下混合式教学。

（5）考核方式：根据考勤、课堂问答、作业、平时测验、线上测试和期末考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

3）会计学基础

（1）学时学分：30学时，2学分。其中讲授20学时，课内实训10学时。

（2）课程目标：

①运用借贷记账法正确填制和审核会计凭证；

②正确的设置和登记各种账簿；

③进行对账、结账；

④正确编制简单的资产负债表和利润表；

⑤正确运用会计核算的账务处理程序熟练完成典型工业企业一整套账务处理业务（从填和审核会计凭证—建账、记账、对账和结账—编制会计报表），提交出最终的会计成果，包括会计凭证、日记账、总账、明细账、基本会计报表。

（3）主要内容：认识会计与会计职业、运用借贷记账法编制会计分录、编制和审核会计凭证、设置与登记会计账簿、财产清查等。

（4）实施方法：课堂讲授、章节测验、实践训练。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、理论考试（平时测验、期末考试）等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

4）数据分析与应用

（1）学时学分：36学时，2学分。其中讲授20学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①掌握电子商务数据分析的基本理论、常用方法及分析流程，理解不同分析方法的适用场景；

②能够根据分析任务要求，准确界定分析目标，合理设计涵盖数据采集、清洗、处理、分析与可视化的完整方案；

③能够运用数据探查技术，对数据的一致性、完整性和结构特征进行描述与评估，识别并处理常见的数据质量问题；

④能够熟练运用EXCEL公式、函数、数据透视表等工具，对电商数据进行计算、分类汇总及统计分析；

⑤能够运用适当的数据模型（如趋势外推、回归分析等）进行预测性分析，为电商运营决策提供量化参考；

⑥能够撰写规范的数据分析报告，清晰呈现分析过程、结论与优化建议，具备基本的商业数据沟通能力。

（3）主要内容：数据采集与处理、数据分析技术、数据可视化、供应链数据分析、运营数据分析等。

（4）实施方法：课堂讲授、线上学习训练、上机训练、模拟实训等方式。

（5）考核方式：采取“平时+期末+线上+线下”多维度进行考核的方式。根据考勤、课堂问答、线上线下作业、实训操作、平时测试、期末考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

5）数据可视化

（1）学时学分：36学时，2学分。其中讲授20学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①掌握数据可视化的基本理论、设计原则及常用图表类型，理解不同图表在数据表达中的适用场景与优劣；

②能够根据分析任务和数据特征，合理选择可视化形式，设计清晰、准确、具有洞察力的可视化方案；

③能够运用数据预处理方法，对原始数据进行清洗、聚合与转换，为可视化输出准备规范的数据结构；

④能够熟练运用Excel、Tableau或Python等工具，实现柱状图、折线图、散点图、热力图、地

图等常见图表的绘制与美化；

⑤能够运用交互式可视化技术，构建动态仪表板，支持多角度数据探索与决策沟通；

⑥能够撰写规范的可视化分析报告，通过图表讲述数据故事，呈现关键结论与行动建议，具备基本的商业可视化沟通能力。

（3）主要内容：可视化基础与设计原则、数据清洗与转换、图表类型与选择、Excel与Tableau可视化实战、交互式仪表板构建、可视化叙事与报告撰写。

（4）实施方法：课堂讲授、线上学习训练、上机训练、案例分析与项目实训等方式。

（5）考核方式：采取“平时+期末+线上+线下”多维度进行考核的方式。根据考勤、课堂问答、线上线下作业、实训操作、平时测试、期末可视化作品或报告等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

6）移动电商

（1）学时学分：36学时，2学分。其中讲授20学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①能够描述移动电子商务发展概况，并能分析数智化背景下移动电商的新趋势、新业态与典型应用场景；

②能够掌握移动电子商务的总体框架与支持技术，重点理解大数据、人工智能、物联网、云计算等数智化技术在移动电商中的融合应用；

③能够掌握移动电子商务的安全解决方案；

④能够完成平台的构建与管理；

⑤能够完成智能终端、业务管理；

⑥具有创新思维和创业意识与能力，能够结合数智化趋势识别商业机会，设计并实践移动电商创新项目。

（3）主要内容：移动商务数据分析概述、移动商务数据分析技术基础、移动商务数据分析价值链与商业模式、移动营销、移动支付等。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、课堂实训、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、实训操作、线上与线下考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

7）习近平经济思想概论

（1）学时学分：16学时，其中讲授16学时，1学分。

（2）课程目标：

①准确把握习近平经济思想的形成背景、发展脉络和科学体系，深刻认识习近平经济思想是新时代中国经济发展的科学指南；

②深入理解习近平经济思想中关于中国特色社会主义经济发展的重大理论和实践问题，重点掌

握新发展理念、新发展格局、高质量发展、新质生产力等核心概念的丰富内涵；

③学会运用习近平经济思想的立场、观点和方法，分析和解决新时代中国经济发展中的实际问题，提升理论联系实际的能力；

④增强学生对中国特色社会主义道路的自信，培养学生的家国情怀和社会责任感，自觉做习近平经济思想的坚定信仰者和忠实践行者。

（3）主要内容：习近平经济思想的形成背景、科学体系与重大意义、围绕以经济建设为中心推进中国式现代化、加强党对经济工作的全面领导、坚持以人民为中心的发展思想、坚持和完善社会主义基本经济制度、全面深化改革开放、完整准确全面贯彻新发展理念、构建新发展格局、推动高质量发展、加快发展新质生产力、加快建设现代化产业体系、推动城乡融合发展、促进区域协调发展、倡导普惠包容的经济全球化、统筹发展和安全、做好经济工作的方法论等内容。

（4）实施方法：课堂讲授、专题讨论、案例分析、网络学习等方式。

（5）考核方式：考勤、作业、笔记、课堂表现、测验等。

（6）成绩记载方式：百分制。

2.专业核心课

1）互联网农产品开发

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①能够系统描述互联网农产品开发的基本概念、主要模式及产业链构成，并分析其数智化发展趋势；

②能够熟练进行农产品在主流电商平台的店铺开设、商品上架、营销推广等前后台操作，掌握农产品数字化运营基本流程；

③能够利用电子商务系统完成农产品采购洽谈、订单处理、支付结算、库存管理与客户管理，并结合销售数据、库存数据等进行分析，提出基础优化建议；

④能够运用常见电商数据分析工具获取农产品流量、转化率、复购率等关键指标，形成简单的运营分析报告；

⑤具备农业企业信息化与数字化管理的基本理念，能够识别物联网、溯源系统、智能仓储、AI客服等数智化技术在农产品开发中的应用；

⑥具有创新思维和创业意识，能够在数智化背景下提出互联网农产品开发的小型项目优化方案或创业思路。

（3）主要内容：互联网农产品开发认知、主流电商平台农产品运营、农产品电商数据分析基础、农产品供应链与数智化应用等。

（4）实施方法：课堂讲授、分组讨论、案例分析、线上线下混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答与分组讨论表现、作业、项目理论考试等。

（6）成绩记载方式：百分制。

2）视觉营销设计

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①能够系统描述视觉营销的基本理论、技巧及数智化背景下的新特征；

②能够描述平面设计基础理论，并理解其与数字界面设计（如移动端、社交媒体）的适配关系；

③能够熟练运用Photoshop CS的快捷命令及基础功能，同时了解主流AI辅助设计工具（如Canva AI、Midjourney等）在视觉营销中的辅助作用；

④能够综合运用Photoshop CS及智能设计工具，高效完成电商图文、短视频封面、主图优化等视觉内容制作；

⑤能够结合农产品等电商场景，基于用户行为数据优化设计，制作具有营销说服力的活动海报、详情页及移动端适配视觉素材；

⑥培养与人交往的能力、与人合作的团队精神。

（3）主要内容：视觉营销设计基础、平面设计基础、图形图像基础、PS软件基础操作、农产品海报页面设计等。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、课堂实训、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、实训作业、课程设计、线上测试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

3）社群运营

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①培养学生掌握社群分类、用户消费行为、产品价值评估；

②明确用户和产品或服务属性定位社群，制定社群运营方案；

③能够在相应的社交平台上建社群；

④能够通过自媒体工具、搜索引擎平台、短视频平台进行社群推广与引流；

⑤能够根据用户需求、农产品产品卖点，进行社群数据分析，制定营销体系并通过社群活动提升销售转化、活跃社群及管理粉丝；

⑥初步具备供应链履约把控的能力；

⑦具有创新思维和创业意识与能力。

（3）主要内容：主要讲授社群营销概述、构建农产品优质社群、农产品社群用户运营、农产品社群活动运营、农产品社群品牌化运营、农产品社群营销推广、农产品社群团队管理以及农产品社群商业变现等。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、分组讨论、课堂实训、企业实习、线上与线上

混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、实训操作、实训报告、线上与线下考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

4）数据化运营

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①能够阐述电子商务数据化运营的内涵、流程与价值，树立数据安全与合规意识，理解《数据安全法》《个人信息保护法》在电商领域的应用规范；

②能利用生意参谋、京东商智等工具，对农产品电商行业进行数据采集、清洗与可视化分析，撰写包含市场规模、竞争格局、消费趋势的行业分析报告，为本校优势特色农产品（如陕西苹果、猕猴桃、茶叶）的网货开发提供数据支持；

③能实时监控网店流量、转化率、客单价、交易额等核心指标，运用漏斗分析、归因分析等方法诊断运营短板，提出优化方案，独立完成店铺数据日报、周报；

④能对消费者画像、购买行为、复购周期等数据进行RFM模型分析，设计客户分层运营策略，结合陕西特色农产品消费场景（如节庆礼品、社区团购）实施精准营销；

⑤能对商品标题、主图、详情页进行数据化测款与优化，基于搜索词分析和点击率数据提升商品曝光；能对短视频、直播等内容渠道的互动数据进行分析，优化内容运营策略；

⑥数能够综合运用Excel、Power BI等工具搭建数据分析模型，输出逻辑清晰、论据扎实的数据化运营方案，并进行汇报展示与团队协作，体现数据驱动业务决策的思维方式。

（3）主要内容：数据化运营认知与工具准备、行业市场与选品数据分析、店铺流量与渠道效果分析、交易转化与商品运营分析、客户画像与精准营销分析、数据化运营综合实战与报告。

（4）实施方法：课堂讲授、案例教学、探究式教学、模拟实训、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤与课堂互动、项目作业、实训报告、平台任务、课堂问答、理论考试等。

（6）成绩记载方式：百分制，过程性考核（60%）和期末理论考试（40%）。

5）农产品网络营销

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①能够阐述农产品网络营销的内涵、模式及发展趋势，理解国家乡村振兴、数字兴农等政策导向，树立农产品质量安全、品牌诚信与绿色营销的职业理念；

②能利用网络调研工具对农产品消费需求、竞品态势进行分析，输出选品分析报告；

③能策划并制作农产品短视频、图文种草、直播预告等内容，提升账号影响力和用户粘性；

④能根据农产品特性和消费场景进行直播间搭建、选品排款与话术脚本设计，掌握直播引流、

互动、促单技巧，独立或协作完成一场完整的农产品直播带货，并对直播数据进行复盘优化；

⑤能围绕“农民丰收节”“年货节”等节点，策划并执行农产品网络促销活动，综合运用社群裂变、短视频预热、平台推广等工具，实现引流、转化与复购目标，并评估活动效果；

⑥能提炼农产品品牌核心价值，策划网络品牌故事与视觉呈现方案，初步运用搜索引擎优化、软文营销、达人合作等方式制定整合营销方案，形成完整的农产品网络营销策划书并进行路演答辩。

（3）主要内容：农产品网络营销认知与市场机遇、农产品消费洞察与网货开发、农产品内容创意与短视频运营、农产品直播电商策划与执行、农产品社群营销与活动推广、农产品网络营销综合策划实战。

（4）实施方法：课堂讲授、案例教学、探究式教学、模拟实训、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤与课堂互动、项目作业、实训报告、平台任务、课堂问答、理论考试等。

（6）成绩记载方式：百分制，过程性考核（60%）和期末理论考试（40%）。

6）网店运营与推广

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①能结合大数据分析与智能选品工具，进行市场需求洞察与精准选品；

②能完成信息采集与处理；

③能制定和优化物流配送方案；

④能完成网店开设、网店装修及网店基础操作等工作；

⑤能完成关键词挖掘与分析、标题制作、详情页优化、推广策略制定等工作；

⑥能应用智能客服系统进行自动化接待、客户情绪识别、问题分流及客户生命周期管理；

⑦能运用商业智能工具及预测分析模型，对流量、转化、客单价、复购率等运营数据进行多维度分析、诊断、趋势预测，并提出推广优化方案。

（3）主要内容：认识网店运营与推广、网店营销、SEO、SEM、信息流推广等。

（4）实施方法：课堂讲授、主题讨论、案例教学、团队答辩、线上与线上混合式教学等。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、操作过程、综合项目成果、线上与线下考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

7）零售门店O2O运营

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①能够系统描述零售门店O2O运营的基本概念、核心逻辑及主流模式，并分析其数智化发展趋势；

②能够熟练进行零售门店线上商城（小程序、APP、第三方平台）及线下门店前后台系统的日常运营操作，掌握O2O全渠道运营基本流程；

③能够利用O2O系统完成线上订单接收、门店拣货、第三方配送对接、线下自提核销及售后处理，并结合运营数据进行基础优化建议；

④能够运用常见O2O数据分析工具获取流量、转化率、客单价、复购率、履约时效等关键指标，形成简单的门店运营分析报告；

⑤具备零售企业数字化运营管理的基本理念，能够识别智能巡店、电子价签、AI客流分析、会员数字化等数智化技术在门店O2O运营中的应用；

⑥具有创新思维和创业意识，能够在数智化背景下提出零售门店O2O运营的优化方案或小型创业项目思路。

（3）主要内容：零售门店O2O运营认知、线上商城搭建与运营、线下门店数字化运营、O2O全渠道订单与履约管理等。

（4）实施方法：课堂讲授、分组讨论、案例分析、线上线下混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答与分组讨论表现、作业、项目理论考试等。

（6）成绩记载方式：百分制。

8）农产品信息采集与处理

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①能够掌握智能摄影器材及农产品数字化采集的基础知识，理解AI对焦、自动曝光等智能辅助功能；

②能够运用AI构图分析与视觉引导技术，结合农产品特征进行智能构图与场景设计，提升拍摄效率与画面表现力；

③能够根据农产品色彩特征与用户视觉偏好，利用智能曝光控制、HDR合成等技术，拍摄出曝光合理、主题突出、适合多平台传播的农产品照片与短视频；

④能够借助AIGC工具或智能设计平台，结合农产品卖点进行创意视觉生成与动态展示设计，提高用户关注度与转化率；

⑤能够运用AI图像增强、自动抠图、视频智能剪辑与标签识别等软件工具，对农产品图片和视频进行批量处理、细节突出、卖点标注，实现从整体到局部的数字化呈现；

⑥能够自主创意，创新作品，提高审美意识；

⑦具有创新思维和创业意识与能力。

（3）主要内容：农产品商品信息采集、消费心理、摄影基础、拍摄运镜、摄影后期处理等。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、小组讨论、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、课程笔记、课程作业、线上与线下考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

9）电子商务物流管理

（1）学时学分：48学时，3学分。其中讲授26学时，课内实训22学时。

（2）课程目标：

①能够阐述电子商务物流的基本模式、作业流程及发展趋势，理解智慧物流、绿色物流在农产品流通领域的应用价值，树立低碳环保与可持续发展理念；

②能根据农产品品类特性（生鲜、干货、预包装食品等）进行电商仓库分区规划与货位设计，掌握安全库存设定、先进先出、效期预警等库存管控方法，输出仓储优化方案；

③能进行电商订单的拣选、包装、出库等作业流程设计，结合农产品易腐、易损特点制定包装防护方案，能运用路径优化工具规划末端配送路线，降低物流损耗；

④能阐述生鲜农产品冷链物流的温控层级、设备类型与运作要求，为陕西特色农产品（如周至猕猴桃、阎良甜瓜）设计从产地预冷到末端配送的全程温控方案，保障货架期与品质体验；

⑤能对电商物流各环节成本进行核算与分析，计算物流成本占比、单均配送成本等指标，能运用物流绩效评价方法识别瓶颈环节并提出降本增效措施；

⑥能熟练使用电商ERP、WMS系统进行订单与库存管理，理解退换货、召回等逆向物流流程，能设计农产品退换货处理方案，提升客户满意度与合规处置效率。

（3）主要内容：电商物流认知与农产品流通模式、电商仓储规划与库存管控、订单处理与包装配送管理、生鲜冷链物流与保鲜技术、物流成本核算与绩效分析、电商物流信息系统与逆向物流实战等。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、情景模拟、小组讨论、任务驱动、混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答与分组讨论表现、作业、项目理论考试等。

（6）成绩记载方式：百分制，过程性考核（60%）和期末理论考试（40%）。

3.专业拓展（选修）课程

1）企业文化

（1）学时学分：20学时，1.5学分。

（2）课程目标：

①能够系统阐述企业文化的起源、发展历程、核心内涵、四层次结构与基本功能，深刻理解企业文化与企业战略、核心竞争力、可持续发展之间的内在逻辑关系；

②能够运用经典企业文化理论与分析工具，辨析不同行业、不同所有制、不同发展阶段企业的文化差异，识别优秀企业文化与不良企业文化的典型特征及其对企业经营的影响；

③能够掌握企业文化诊断、理念体系构建、制度文化建设、文化传播与变革的基本理论框架与核心逻辑，理解企业文化建设的完整流程与关键环节；

④能够分析企业文化落地执行过程中的常见障碍与深层原因，掌握推动企业文化有效落地的理论方法与策略路径；

⑤能够理解跨文化管理的基本理论，识别跨国经营与企业并购中的文化冲突类型与表现形式，

掌握文化融合的基本理论模式与实施原则；

⑥具备文化自信与职业素养，能够树立正确的职业价值观与职业道德观，深刻理解企业文化对个人职业发展的重要意义，为未来快速融入企业并认同践行企业文化奠定理论基础。

（3）主要内容：企业文化的起源与理论演进、企业文化的本质与核心内涵、企业文化四层次结构体系、企业文化的功能与作用机制、企业文化诊断与评估理论、企业文化设计与策划原理、企业文化传播与落地理论、企业文化变革与创新、跨文化管理理论、中国特色企业文化建设与企业家精神。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、分组讨论、主题辩论、线上线下混合式教学、专家专题讲座、经典文献研读等。

（5）考核方式：采取 "过程性评价 + 终结性评价" 相结合的多维度考核方式。根据考勤、课堂问答与分组讨论表现、案例分析作业、主题论文、期末考试等成绩综合评定。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

2）商务礼仪

（1）学时学分：20学时，1.5学分。

（2）课程目标：

①能够根据商务场合的需求，塑造符合职业身份的个人形象；

②能够在商务交往中展现尊重与亲和力，建立良好的人际关系；

③能够策划、参与和组织专业化的商务活动；

④能够从容应对商务场合中的突发状况，维护职业形象；

⑤能够将礼仪规范内化为职业习惯，体现诚信与责任感；

⑥能够识别并尊重不同文化背景下的礼仪差异，避免交际冲突。

（3）主要内容：企业文化理论的产生和发展、企业文化的基本原理、企业文化的内容体系、企业文化的演变规律等。

（4）实施方法：讲授、讲座、阅读、视频教学相结合。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、测验等。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

3）农产品电商直播运营

（1）学时学分：32学时，2学分。其中讲授16学时，课内实训16学时。

（2）课程目标

①能够阐述直播电商的发展历程、生态链构成与主流平台规则，理解农产品直播营销的行业规范与相关法律法规，树立诚信带货、真实宣传的职业操守与法律底线意识；

②能根据陕西特色农产品（如洛川苹果、陕南茶叶、陕北红枣）的品类特性、消费场景与目标人群进行选品组合与排款顺序设计，制定直播间货品策略表，实现引流款、利润款、福利款的合理

搭配；

③能根据农产品属性与品牌调性进行直播间场景设计，包括背景布置、灯光布局、产品陈列与机位设置，具备利用产地实景（果园、茶园、加工车间）打造沉浸式直播场景的策划与执行能力；

④能撰写整场直播脚本，设计开场、产品讲解、互动、促单、收尾各环节话术，提炼农产品产地故事、种植过程、营养价值等核心卖点，形成具有感染力的产品讲解逻辑；

⑤能运用短视频预热、付费投流、私域社群等工具为直播间引流，能实时监控在线人数、停留时长、转化率等核心数据，直播后进行数据复盘，输出优化方案，提升直播运营效率；

⑥能胜任主播、助播、场控、运营等不同岗位角色，完成一场完整农产品直播的全流程协作，形成团队配合默契，具备应对直播突发情况的应变与处置能力。

（3）主要内容：直播电商认知与农产品直播机遇、农产品选品策略与排款设计、直播场景搭建与视觉优化、直播脚本策划与话术设计、直播引流推广与数据运营；农产品直播综合实战与复盘。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、情景模拟、小组讨论、任务驱动、混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答与分组讨论表现、作业、项目理论考试等。

（6）成绩记载方式：百分制，过程性考核（60%）和期末理论考试（40%）。

4）客户服务与管理

（1）学时学分：32学时，2学分。其中讲授16学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①能够阐述电子商务客户服务的基本理念、岗位职责、服务礼仪与沟通技巧，树立主动服务意识与客户至上理念，具备基本的情绪管理与压力调适能力；

②能够依据售前、售中、售后的工作流程，处理日常客户咨询、商品推荐、订单催付、退换货及纠纷投诉等典型业务，熟练运用常用客服沟通工具；

③能够运用常见电商客服工具和在线沟通平台进行客户接待与服务，初步掌握智能客服机器人及AIGC工具在客户服务中的应用方法；

④能够对客服绩效指标（响应时间、满意度、转化率等）进行基础数据采集、统计与分析，并能根据数据结果识别服务中的问题并提出改进建议；

⑤能够运用客户关系管理方法与工具，进行客户分类、标签化管理与维护，掌握提升客户满意度与忠诚度的基本策略；

⑥能够运用客户服务规范与沟通技巧，对客户投诉与纠纷进行合理应对与妥善处理，具备在电商项目或创业方案中融入客户服务合规设计的能力，体现诚信经营与优质服务素养的结合。

（3）客户服务基本理念、岗位职责与服务礼仪、售前、售中、售后全流程服务规范、沟通技巧与情绪管理、客服工具及智能客服机器人应用、客服绩效指标的数据采集与分析、客户分类、标签化与客户关系管理、客户投诉与纠纷处理策略、服务合规设计与优质服务素养培养。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、分组讨论、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、线上与线下考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

5）农产品跨境电商

（1）学时学分：32学时，2学分。其中讲授16学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①培养学生掌握当前网络贸易发展现状和趋势；

②培养学生明确当前主流跨境电商平台的优缺点并合理选择平台渠道；

③能够依据具体的贸易情况选择合适的跨境目标市场和产品组合；

④能够依据具体的贸易情况选择合适的跨境物流方案和支付方案；

⑤能够明确跨境报关报检关键流程和注意事项；

⑥能够掌握跨境营销的主要方式方法；

⑦具有创新思维和创业意识与能力。

（3）主要内容：农产品跨境电子商务综述、农产品跨境电子商务平台的介绍与选择、 农产品跨境电子商务平台基本操作、国际物流与跨境支付、跨境网络营销推广与数据分析等。

（4）实施方法：课堂讲授、分组讨论、模拟练习、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、线上与线下考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

6）消费者行为分析

（1）学时学分：32学时，2学分。其中讲授16学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①能够理解消费者行为的心理学、社会学、经济学基础；

②掌握定量研究方法与定性研究方法，能够设计有效的调研工具，规避数据偏差；

③能够基于消费者行为数据划分细分市场，制定精准营销策略；

④能够评估消费者行为理论及营销策略的适用性与局限性，识别行为分析中的隐私风险，提出符合伦理的解决方案；

⑤能够将复杂数据转化为可视化图表，撰写可落地的分析报告。

（3）主要内容：消费者行为，消费者需要和动机，消费者的心理活动，消费者的个性、自我概念和生活方式，消费群体，外部环境，产品，营销策略，消费者购买决策，消费者购后行为等。

（4）实施方法：讲授、讲座、阅读、视频教学相结合。

（5）考核方式：过程考核与考卷考核相结合。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

7）零售基础

（1）学时学分：32学时，2学分。其中讲授16学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①能够描述零售学的基本理论知识，并能结合数字零售与智能消费环境，理解零售本质的演变；

②能够识别并分析传统零售与数智化零售业态（如智能门店、即时零售、社交电商、直播零售等），理解零售业的数智化变革路径；

③能够运用用户行为分析工具分析线上与线下消费者的购买动机、决策路径及行为特征；

④能够进行数据驱动的商品管理与智能采购；

⑤能够熟练运用定价策略与促销管理；

⑥能够进行零售战略与管理创新。

（3）主要内容：零售概述、零售业态、“互联网+”与零售变革、零售环境、零售业信息化与数据应用、零售组织与企业文化建设。

（4）实施方法：课堂讲授、分组讨论、案例分析、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、理论考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

8）市场营销

（1）学时学分：32学时，2学分。其中讲授16学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①能够描述市场营销基本理论知识，并理解数字营销、智能营销、社交电商等新业态下的核心概念与逻辑；

②能够利用大数据分析工具进行市场细分、目标市场选择与数字化营销管理；

③能够运用数字化调研工具编制线上调研计划、客户互动方案，并撰写可执行的全渠道营销活动方案；

④能够撰写小型调研报告或者市场活动总结；

⑤能够在主流电商平台中完成网店的搭建、商品上架、内容维护及基础运营，并能利用AI辅助工具优化商品展示；

⑥能够进行PPT汇报展示调研报告或产品推介；

⑦能够协调团队的工作并能与客户进行有效沟通。

（3）主要内容：营销基本理论，营销调研，市场细分与目标市场选择，产品与服务策略，价格策略，营销渠道策略，促销策略，营销管理等内容。

（4）实施方法：讲授，问题引领，案例导入，学生分组活动、模拟演练、模仿等教学、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、调研报告、线上与线下考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

9）电子商务法律法规

（1）学时学分：32学时，2学分。其中讲授16学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①能够陈述电子签名与认证法律制度、电子合同的成立与生效条件，理解电子合同在法律上的效力与证据规则；

②能够陈述电子商务经营活动中的法律规制（如平台责任、消费者权益保护、广告合规、反不正当竞争等）、电子支付相关法律制度以及电商物流相关法律规定；

③能够陈述网上知识产权保护规则（包括网络著作权、商标权、域名保护、反侵权措施等），识别电商运营中常见知识产权风险点；

④能够运用上述法律规定，对电子合同纠纷、网络侵权、支付争议、物流货损、假冒伪劣等常见电商法律纠纷进行事实定性、法律适用判断，并提出初步的纠纷处理或合规应对建议；

⑤具备在电商项目策划、网店运营或创业方案设计中主动融入法律合规意识的能力，能够识别并防范常见法律风险，体现创新思维、创业能力与诚信经营素养的有机统一。

（3）主要内容：电子签名与认证、电子合同规则；电商经营规制（平台责任、消费者保护、广告合规）；电子支付与物流法；网上知识产权保护；电商纠纷处理；创业合规设计与风险防范。

（4）实施方法：课堂讲授、线上学习训练、头脑风暴、座谈讲座等。

（5）考核方式：采取“平时+期末+线上+线下”多维度进行考核的方式。根据考勤、 课堂问答、线上线下作业、实训操作、平时测试、期末考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

10）商务网页设计与制作

（1）学时学分：32学时，2学分。其中讲授16学时，课内实训16学时。

（2）课程目标：

①能够系统描述网页设计、前端开发、用户体验（UX）及电子商务网站运行机制等相关概念与术语，并结合数智化应用场景（如推荐系统、智能客服界面）进行解释；

②能够根据电商业务需求与用户画像，编写包含信息架构、交互逻辑、响应式布局及基础数据分析埋点方案的网页设计指导方案；

③能够理解HTML/CSS3等前端基础知识，了解主流框架的应用场景；理解低代码/无代码工具在电商快速建站中的作用，建立“技术+数据”融合的基础认知；

④能够熟练使用DreamWeaver 2004设计和制作网页；

⑤能够熟练使用Photoshop等设计工具进行电商视觉设计，结合AI辅助设计工具优化页面；

⑥初步具备综合运用所学知识进行网页的布局与网站规划的能力；

⑦具备将创新思维、设计思维与AI工具能力相结合的实践意识，能够从用户增长、转化率优化、多渠道整合等角度提出改进方案，初步形成面向数智化时代的电商创业意识与综合执行能力。

（3）主要内容：商务网页策划、商务网页设计、商务网页制作、商务网页动画设计制作、商务

网页发布测试等。

（4）实施方法：课堂讲授、案例分析、分组讨论、课堂实训、企业实习、线上与线上混合式教学。

（5）考核方式：考勤、课堂问答、作业、实训操作、实训报告、线上与线下考试等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：百分制。

4.综合实践课

1）入学、毕业教育

（1）学时学分：30学时，1学分。

（2）课程目标：

①使学生充分了解学校，增强学习兴趣和信心，了解自己所在学院及专业，能自觉遵守学校的各项规章制度；

②树立正确的心态，增强其步入社会的信心，做到文明离校。

（3）主要内容：理想信念教育、爱国爱校教育、诚信纪律教育、安全文明教育、职业道德教育等。让新生了解学校及专业情况，遵守学校规章制度，提高毕业生安全防范与鉴别是非的能力，培养大学生的事业心和责任感。

（4）实施方法：座谈、讲座、参观。

（5）考核方式：考勤、过程表现、学习报告等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

2）电子商务认知综合实训

（1）学时学分：90学时，3学分。

（2）课程目标：

①能清晰认知电子商务企业岗位类别与素质能力要求；

②能有效开展客户服务、客户管理；

③能应用电子商务基本原理和方法，进行网络营销与策划；

④能够应用网络工具进行网店开设、装修及推广与运营；

⑤能进行小型网站和公众号规划设计与维护；

⑥能进行有效沟通、团队协作，并具备开拓创新，勇于实践的职业素质。

（3）主要内容：电商岗位认知、视觉设计、网络客服、制单打单、产品设计、电商直播等。

（4）实施方法：校内外集中实训。

（5）考核方式：根据实训态度、实训操作、实训日志、实训报告等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

3）电子商务技能综合实训

（1）学时学分：90学时，3学分。

（2）课程目标：

①能熟练完成农产品网店的店铺开设、商品发布、标题优化、详情页制作、活动报名、交易管理、评价维护等操作，达到电商运营专员岗位的技能熟练度要求；

②能熟练运用拍摄设备与图片处理软件完成农产品拍摄、主图设计、详情页视觉排版、短视频剪辑等视觉任务，具备电商美工岗位的基础技能水平；

③能规范运用客服话术与工具处理售前咨询、售中跟进、售后纠纷等场景，熟练操作退换货、投诉处理等客服全流程，展现良好的沟通表达与情绪管理能力；

④能熟练完成农产品直播间的场景搭建、设备调试、中控操作、弹幕互动、数据监控等岗位任务，掌握主播、助播、场控等角色核心技能；

⑤能独立完成农产品主题的短视频脚本撰写、拍摄与后期剪辑，能制作适合不同平台发布的内容形式，具备新媒体运营岗位的内容产出技能；

⑥能熟练运用数据工具进行店铺流量、转化、客单等指标的采集、整理与可视化呈现，能独立制作数据报表，具备电商数据分析岗位的基础操作技能；

⑦能熟练完成搜索引擎优化、直通车关键词设置、社群推广文案编写、活动页面策划等推广任务，具备网络营销岗位的实操技能；

⑧能熟练操作电商ERP、WMS系统进行订单处理、库存查询与发货管理，能规范填写物流单据、处理物流异常，具备电商供应链岗位的基础操作技能；

⑨能根据项目需求灵活整合各岗位技能，在不同岗位任务间顺畅切换，具备多岗位协作意识与技能迁移能力，形成完整的电商职业技能链。

（3）主要内容：店铺搭建与商品管理、视觉设计与内容制作、客户服务全流程、直播电商岗位实训、新媒体内容创作、数据采集与分析、网络营销推广、供应链协同与仓储物流等。

（4）实施方法：校内外集中实训。

（5）考核方式：根据实训态度、实训操作、实训日志、实训报告等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：五级等级制。

4）岗位实习

（1）学时学分：540学时，第五学期30学时，第六学期540学时，18学分。

（2）课程目标：

①能够胜任电商运营、直播运营、新媒体运营、网络营销、电商客服、电商美工、数据分析、供应链管理等实习岗位的日常工作；

②能在真实商业环境中将专业知识转化为岗位实操能力，能进行店铺管理、内容创作、直播执行、数据采集与分析、客户沟通、推广投放等；

③能调研电子商务行业发展现状、企业运作模式与岗位工作流程，养成遵守劳动纪律、保守商

业机密、注重信息安全、诚信守约的职业操守，树立良好的工作态度与责任意识；

④能够适应企业工作环境与岗位要求，在不同岗位轮岗过程中展现学习能力与适应弹性，具备从单一岗位向关联岗位迁移的基础能力；

⑤能在企业团队中有效沟通协作，正确处理上下级、同事与客户关系，展现良好的团队融入能力与职场人际处理能力；

⑥能够合理规划工作任务与时间安排，在顶岗压力下保持积极心态与稳定工作状态，具备主动学习新知识、新工具、新方法的意识与能力；

⑦能对职业发展的认知，明确个人职业定位与发展方向，为毕业后顺利就业与职业成长奠定坚实基础。

（3）主要内容：店铺运营、直播电商、新媒体运营、网络营销推广、电商客服、电商美工与视觉设计、数据分析、供应链与物流管理等。

（4）实施方法：企业实习。

（5）考核方式：实习态度、实习操作、实习日志、技术总结、实习答辩、实习成果等成绩综合考核。

（6）成绩记载方式：岗位实习答辩成绩采用百分制记载，岗位实习成绩采用五级等级制记载。

九、实施保障

（一）师资队伍

本专业应组建一支由专任教师、行业企业兼职教师组成的“专兼结合”的省级优秀教学团队，生师比不高于16:1，专任教师的“双师”比达95%以上，以满足日常教学的需要。专任教师中，应有2名专业带头人、2名教授、2名博士、2名实训指导教师、8名双师型教师，其中专业带头人2名（原则上校内1名，校外兼职〔外聘〕1名）。

1.校内专业带头人应具有副高以上专业技术职称，必须为“双师型”教师，并具备较高的教学水平和实践能力，能够主持专业建设规划、教学方案设计、专业建设工作，能够为企业提供技术服务。

2.校外专业带头人具有本专业背景，具备副高及以上专业技术职务，或在电子商务行业具有一定影响力。

3.专任教师任应取得教师资格证，具有硕士以上学位，具备三年以上企业实践经历和本专业相关职业资格

4.兼职教师任职资格具有本科以上学历，中级以上专业技术资格和相关本专业职业资格，具有多年以上行业企业的工作经历,具备一定教育教学能力。

5.专业核心课程应由校内专任专业教师和行业兼职教师共同完成教学，其中，实践实训部分应以行业兼职教师指导为主，行业兼职教师数占比应不低于50%。

（二）教学条件

本专业必须提供课程教学需要专业教室，校内实训室（基地），校外实训基地及支持信息化教学条件等。

1.专业教室

专业教室配备1室/班，应配置包括学生上课用的桌椅、投影仪、挂图、展示台等，多媒体配置可以方便、快捷、高效的演示多媒体课件，形象、生动、直观的讲解装备工作原理、工作过程等专业知识，使一些抽象难懂的理论变得直观而形象，并能将大量的信息带给学生，使课堂教学活动变得更加活泼，富有启发性、真实性，使教师很好的进行理论授课。配备智慧教室一个。

2.校内实训室（基地）

校内实训室（基地）配置包括学生实训用的桌椅、投影仪、挂图、展示台等，专业电脑内配置装备相应的管理软件、有利于职业能力培养的仿真软件、课程多媒体等软件及职业能力培养所学相关硬件设施条件等，生均实验实训设备值16000元以上，生产性实习的工位数达80%以上。实训室（基地）配备文件柜以方便方便学员自学、查阅、开展实验课程，配备有关资料、教材以及所涉及到的相关理论知识书籍，方便查阅。在实训室（基地）的墙壁张贴对设备及软件使用的规章制度、操作流程、注意事项等。

3.校外实训基地

校外实践教学条件应包括与校方签订合作协议的政府、协会及各类企业等，为学生开展认知实习、专业基础实习、专业综合技能实习、岗位实习提供业务指导和实习岗位，校外实习基地岗位数达到学生数量的2–3倍。基地应具有真实的职业环境，尽可能贴近生产技术管理服务第一线，体现真实的职业环境，让学生在一个真实的职业环境下按照未来专业岗位群对基本技术技能的要求，得到实际操作训练和综合素质的培养；紧跟时代发展前沿的综合性生产训练项目，体现现新技术、新工艺、瞄准实际操作人才缺乏的高技术含量和新技术行业的职业岗位，在技术要求上要具有专业领域的先进性，使学生在实训过程中，学到和掌握本专业领域先进的技技术。

（三）教学资源

本专业应结合课程特色，多渠道开展“校政协企”合作、工学结合的“做、学”一体的模块化、项目化教材开发。实习实训教材应由专业教学团队自编完成，包括实训实习指导书及手册，每年根据行业企业的发展需求变化进行及时的内容更新和调整，以此紧扣电子商务专业人才培养和能力目标的要求；本专业应具有配套专业教学资源库，内容应包括：教学设计文件、电子教材、教学课件、典型案例、政策法规、音视频文件、动画库、习题与试题库、职业资格考试信息、专业图片库等，形成数字化课程网站。配备与专业教学相关的图书资料、电子杂志等相关的学习辅助性资源，保证教师与学生可通过校园网络即时获取上述各项教学资源并可通过网络利用教学及实训软件开展备课、学习、实训等教学活动。

（四）教学方法

本专业在教学过程中，基于现代职业教育教学理念，根据教育部印发《高等学校课程思政建设指导纲要》的最新要求，充分利用信息化教学技术手段，以立德树人为宗旨，以工匠精神为目标，

以精技强能为核心，紧扣产业需求，产教融合、协同育人，以职业能力与创新创业能力培养为主线，实施“2+6W”的人才培养模式和“训、赛、创、服”四位一体的实践教学模式。以多方合作组织和实践教学基地为载体与平台，以真实经营项目为驱动，按照“职业基础能力–岗位单项能力–综合应用能力”的内容架构和“三段递进式”职业能力培养与课程体系实施教学。

（五）学习评价

本专业在进行学生的考核评价过程中，建议采用“全过程、全方位”的多元化的评价方式，以制度的形式固定并严格执行。考核除注重学生专业知识和技能考核外，还要兼顾职业素养和人文素养的考核，学生在校学习期间的专长、态度、品格和活动成绩都要纳入在学业成绩档案中。此外，校内教师对学生的课堂考勤、团队表现、课堂作业的考核，企业导师对学生的实习、顶岗实践的表现，学生自我评价、同学同事互评，阶段成绩和期末成绩都要进行及时记录整理，最终形成总评成绩。教师要配合学院做基于成果导向的教学改革，在教学过程中更加关注学生学习的过程，通过多种手段调动学生的自律性和积极性，更重要的是要将基于成果导向的教学方法和评价方法作为平时教学与考核的主要方法。针对理实一体化课程，采用项目化考核方式，对学生在学习过程中的学习与职业态度、人际关系与协作能力、专业与职业技能及创新创业能力4个方面的表现进行考核。针对纯实践类课程，采用岗位考核方式，注重过程性评价，通过企业导师对学生实习、岗位实习表现的观察交流及评价记录、学生实习周志、学生小组互评记录等，对学生实习顶岗过程中的学习与职业态度、人际关系与协作能力、专业与职业技能及创新创业等方面进行学习评价。

（六）质量保障

1.建立专业建设和教学过程质量监控机制，对各主要教学环节提出明确的质量要求和标准，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格。

2.完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，建立健全巡课和听课制度，严明教学纪律和课堂纪律。

3.建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

4.充分利用评价分析结果有效改进专业教学，加强专业建设，持续提高人才培养质量。

5.建立专业诊断改进机制和年度质量报告制度，形成质量保证体系完整的目标链、标准链、实施链、改进链。每年12月发布专业年度质量报告。

十、毕业要求

（一）学时要求

本专业毕业要求2600学时。

（二）学分要求

本专业毕业要求最低学分为131.5分，其中公共选修课最低学分6分。

（三）学分互换

学生学习期间获取的职业技能等级证书、培训证书等学习成果，经学校审核认定后可转换为相

应课程学分，并计入毕业总学分。

十一、附录

（一）制定（修订）依据

根据陕农大发〔2026〕44 号关于制定（修订）2026 级招生专业人才培养方案的通知、杨职院发〔2022〕68 号杨凌职业技术学院关于印发《制定（修订）专业人才培养方案原则意见》的通知、教育部《职业教育专业简介（2022 版）》及《职业教育专业教学标准–2025 年修（制）订》要求，在深入调研社会人才需求情况基础上，与企业行业专家共同研讨，确定人才培养目标及职业岗位，分析每个岗位需要完成的工作任务及对应的职业能力，构建科学合理的课程体系，完成本方案的编制。

（二）制定（修订）说明

1. 紧密结合地区主导经济的特点和国家创新驱动发展的战略目标，电子商务专业建立以服务地区农业产业发展为根本，以学生创新创业能力为中心、以市场和商务意识为主、以学生专业技术技能提升为目标的专业建设思路，以学生职业综合素养塑造和职业能力培养为主线,按照电子商务产业链中农产品电商运营、商务数据分析、物流配送等岗位职业能力规范和标准，梳理教学任务、教学内容和教学标准，明晰企业和学校育人职责，建成校企双主体、责任明确、分工协作的育人机制，学校和企业协同育人，依据“通识技能—专业技能—综合技能的“三阶段递进式”能力培养体系，将生产任务与教学任务、生产过程与教学过程、教学内容与职业标准、职业技能等级证书与学历证书、专业教师与企业师傅等五方面有效融合,构建电子商务专业“双线双主体 三阶五融合”创新型模式。

2.方案结合 2026 年校院两级人才培养方案研讨会的有关要求，充分体现了以就业为导向，服务区域经济和社会发展，全面贯彻国家、教育部关于高职人才培养方针，遵循教育、教学工作的基本规律，突出高职教育办学特色，注重学生综合素质教育和个性发展，加强对学生进行爱国主义、艰苦奋斗、实事求是和职业道德教育，培养学生的创新精神，提高学生的综合素质，加大了专业教育力度，切实保证了培养目标的要求。适应社会发展需求，强化了学生职业核心能力的培养，全面提升人才培养质量。

3.方案凸显全面培养人才的目标，按照公共基础课程和专业课程（其中专业课包括专业基础课、专业核心课、专业拓展（选修）课、综合实践课）重新构建课程体系，使课程体系更加科学合理，符合国家电子商务专业教学标准。

4. 与企业深度融合，在人才培养整体框架的指引下，确定科学的人才培养目标定位和培养模式，有效地贯彻“以工作过程为主线构建专业课程体系”的指导思想。

5. 方案的制定融合了当前人才市场需求的实际情况和企业专家的众多意见，紧密结合企业实际工作过程中 5 大岗位的具体工作内容和职业能力要求进行教学改革，注重提升学生的职业能力和学生综合素质。

（三）编制人员

陕西农林职业技术大学：郑伟、蒋霞、党养性、郭伟、王洋、苏秋芬、常钢华、王蕊、权李之、华怡婷等

北京博导前程有限公司：段建、杜新娜

陕西聚亮网络科技有限公司：张瀛

陕西美农网络科技有限公司：韩楠

西安那些花儿实业有限公司：罗小刚

杨凌时代骄子商贸有限公司: 张超

杨凌农科品牌发展有限公司：郑亚军

执笔人：郭伟

审核人：郑伟

（四）附表

1.人才培养方案论证意见表

2.人才培养方案变更审批表