

东莞市经济贸易学校

网络营销专业人才培养方案 (新媒体营销方向)

适用年级： 2023 级

专业代码： 730704

专业负责人： 梁正

制订时间： 2023 年 3 月

目录

一、专业名称及代码	1
二、入学要求及修业年限	1
三、职业面向	1
四、培养目标与培养规格	1
(一)培养目标	1
(二)培养规格	1
1.职业素养	1
2.专业知识和技能	2
六、课程设置及要求	3
(一)公共基础课	4
(二)专业技能课	4
七、教学进程总体安排	10
(一)基本要求	10
(二)教学安排表	11
(三)说明	12
八、实施保障	13
(一)师资队伍	13
(二)教学设施	14
(三)教学资源	16
(四)教学方法	16
(五)学习评价	18
(六)教学质量保障	19
九、毕业要求	19
十、附录	20

一、专业名称及代码

名称：网络营销（新媒体营销），代码：730704

二、入学要求及修业年限

全日制中等职业学校学历教育招收初中毕业生或具有同等学力者，基本学制三年。

三、职业面向

本专业所属专业大类：730000 财经商贸大类；对应的行业：批发业、零售业、互联网和相关服务、商务服务业；主要职业类别：电子商务师、市场营销专业人员、营销员；主要岗位或技术：营销策划助理、商品文案策划助理、短视频运营助理、助播、场控、电商客服等；证书包括：1+X直播电商职业技能等级证书、1+X网店运营推广职业技能等级证书等。

四、培养目标与培养规格

（一）培养目标

网络营销专业（新媒体营销）培养能够践行社会主义核心价值观，德智体美劳全面发展，具有良好的科学文化素养、良好的职业道德、工匠精神和信息素养。掌握扎实的科学文化基础和网络营销与推广、客户服务等知识以及相关法律法规，具备新媒体、直播、短视频营销推广等能力，面向粤港澳大湾区电子商务产业，能够在营销策划、文案策划等岗位，从事新媒体文案编辑与发布、运营数据采集与初步分析、活动方案执行、短视频拍摄与制作、短视频营销执行、直播运营维护、网络推广方案执行、客户服务等工作的技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应具有以下职业素养、专业知识和技能。

1. 职业素养

（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）掌握与本专业从事职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握互联网交

易安全、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解互联网等相关产业文化，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思想政治、语文、数学、英语等文化基础知识，具有良好的科学与人文素养，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，学习一门外语并结合本专业加以运用；

(5) 掌握市场营销、电子商务、数据分析、商务沟通与礼仪、客户服务等方面的专业基础知识；

(6) 具备终身学习和可持续发展的能力，具有一定的分析问题和解决问题的能力；

(7) 具有适应新业态需求的基本数字技能，掌握信息技术、办公软件应用基础知识，能进行数据采集、数据可视化处理；

(8) 掌握基本身体运动知识和至少 1 项体育运动技能，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；

(9) 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；

(10) 培育劳模精神、劳动精神、工匠精神，弘扬劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代精神，热爱劳动人民、珍惜劳动成果、树立劳动观念、积极投身劳动，具备与本专业职业发展相适应的劳动素养、劳动技能。

2. 专业知识和技能

(1) 掌握新媒体文案基本写作方法，具有新媒体平台的设置与维护、文案撰写、文案编辑与发布、执行新媒体活动方案的能力；

(2) 掌握各类数据统计工具的操作方法，具有进行目标市场数据、类目信息数据、文案数据、用户数据、流量数据采集与初步分析的能力；

(3) 具有短视频制作与发布、直播产品管理、物料管理和辅助直播营销的能力；

(4) 具有进行网络推广数据分析与营销渠道推广执行的能力；

(5)掌握视觉营销设计技巧，熟悉相机的基本操作和 Photoshop 等图像处理软件，具备视觉营销设计的能力，能进行图片拍摄、图片处理、海报设计制作、主图制作、页面设计、短视频制作；

(6)具备客户服务的能力，掌握客户服务规范，能根据客服规范，完成客户咨询回复、订单处理、售后纠纷处理、客户维护；

(7)具有将云计算、物联网、大数据、人工智能等现代信息技术应用于网络营销的能力。

六、课程设置及要求

本专业课程包括公共基础课程和专业（技能）课程。

公共基础课程包括思想政治课、文化课（语文、数学、英语）、信息技术、体育与健康课、艺术课、历史课，以及中华优秀传统文化、职业素养等课程列为必修课或限定选修课。

专业（技能）课程包括专业核心课、专业方向课、专业选修课和实训实习。



课程体系图

（一）公共基础课

序号	课程名称	教学内容及要求	参考学时
1	思想政治	执行教育部颁布的《中等职业学校思想政治课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合办学特色、专业情况和学生发展需求，增加不超过36学时的任意选修内容(拓展模块)，相应教学内容依据课程标准，在部颁教材中选择确定	144
2	语文	执行教育部颁布的《中等职业学校语文课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修(职业模块)54学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准，在部颁教材中选择确定	216
3	历史	执行教育部颁布的《中等职业学校历史课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合办学特色、专业情况和学生发展需求，增加不超过18学时的任意选修内容(拓展模块)，相应教学内容依据课程标准，在部颁教材中选择确定	72
4	数学	执行教育部颁布的《中等职业学校数学课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修(职业模块)36学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准选择确定	144
5	英语	执行教育部颁布的《中等职业学校英语课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修(职业模块)36学时的教学内容，由学校结合专业情况和学生发展需求，依据课程标准选择确定	144
6	信息技术	执行教育部颁布的《中等职业学校信息技术课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。具体教学内容应结合专业情况、学生发展需要，依据课程标准选择确定	108
7	体育与健康	执行教育部颁布的《中等职业学校体育与健康课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。其中限定选修和任意选修教学内容，由学校结合教学实际、学生发展需求，在课程标准的拓展模块中选择确定	180
8	艺术	执行教育部颁布的《中等职业学校艺术课程标准》和省有关本课程的教学要求，注重与行业发展、专业实际相结合。学校可结合实际情况，增加一定学时的任意选修内容(拓展模块)，其教学内容可结合学校特色、专业特点、教师特长、学生需求、地方资源等，依据课程标准选择确定。	36
9	劳动教育	执行中共中央国务院发布的《关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见》相关要求，劳动教育以实习实训课为主要载体开展，其中劳动精神、劳模精神、工匠精神专题教育不少于16学时。	18

（二）专业技能课

1. 专业基础课

序号	课程名称	教学内容及要求	参考学时
1	市场营销基础	本课程主要内容包括：介绍、讲解市场营销概论，包括市场营销的内涵、市场营销环境的分析、营销战略的制定、市场细分及定位、市场营销组合策略的内容以及市场营销的组织与控制等内容。其中重点讲解市场环境分析、市场细分及定位，营销组合策略。通过本课程学习，使学生掌握市场调研、4P组合策略实施方法	36

序号	课程名称	教学内容及要求	参考学时
		，能够根据营销策划方案进行执行实施。	
2	电子商务基础	本课程主要包括：介绍电子商务的产生背景、电子商务的平台介绍、网上开店流程、电子商务安全知识、电子商务交易流程、电子商务物流的相关知识。其中重点讲解电子商务的平台以及开店流程。通过课程的学习，使学生掌握电子商务各种模式业务处理流程及电子商务安全的实战技能，为后续课程网店运营、新媒体运营、网络推广、直播营销、电子商务物流实务、客户服务等做基础铺垫。	36
3	数据分析基础	本课程主要包括：依据国家电子商务专业教学标准，结合电子商务数据分析职业技能等级标准，以专业活动为导向，以专业技能为核心，包括基础数据采集、数据处理与描述性分析、基础数据监控与报表制作，以及跨境电商中的数据处理的与分析等内容。通过课程学习，完成实训任务，学生能够理解电子商务数据分析的内涵、意义、作用、思路、工具；认识电子商务数据化运营理念；掌握数据采集、处理方案撰写、数据监控与分析、异常数据优化等电子商务数据分析的基本技能。本课程融入1+x电子商务数据分析职业技能等级证书（初级）中的内容。	36
4	商务沟通与礼仪	本课程主要包括：介绍商务沟通的话术和技巧、行业礼仪、形象礼仪以及常用的服装礼仪、会务礼仪等相关知识。其中重点讲解沟通技巧和形象礼仪。通过课程的学习，使学生了解商务礼仪的基本规则，学习商务礼仪的基本规范，掌握商务礼仪的操作实务，能够帮助企业遵循商务交往的国际惯例，更加顺畅有效地与国内外客户沟通。	36
5	会计基础	本课程主要包括：介绍借贷记账法和会计分录的应用；会计核算的手工操作以及信息化条件下操作的技术等内容。其中重点讲解借贷记账法处理企业运营循环过程中各个环节的基本业务。通过课程的学习，学生能够初步理解会计基本原理和概念；能应用借贷记账法处理企业运营循环过程中各个环节的基本业务；会填制与审核会计凭证、登记主要会计账簿以及结账、对账；会处理财产清查业务；会编制资产负债表、利润表；懂得整理和保管会计资料基本要求；会运用常见会计软件进行基本经济业务处理的操作。	72

2. 专业核心课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	零售基础	本课程主要包括：介绍现代零售业态发展、零售环境、零售竞争战略、目标市场细分、传统零售管理和新零售商业发展模式等内容。其中重点讲解零售商圈分析、目标市场选择、品类规划、商品陈列、零售定价、商品促销和新零售商业模式分析。通过课程的学习，使学生掌握辨识零售业态、制定零售竞争战略、选择目标市场和运营零售业务等基本方法，能够完成零售企业商品的规划、陈列、定价、促销、服务和网络销售等工作任务。	72
2	新媒体文案编辑与发布	本课程主要包括：介绍新媒体文案的分析与写作，在介绍新媒体文案的基本写作方法等相关内容。其中重点讲解对于文字图片类新媒体文案、视频类新媒体文案、音频类新媒体文案的撰写和编辑，能够提高学生的对于新媒体营销发布的理解，以及新媒体营销发布的操作能力。	72

3	网络推广实务	本课程主要内容包括：通过本课程的学习，了解打造完美网店页面、策划执行推广活动、提升免费流量、提升付费流量、其他常用推广方法实践、网络推广综合训练等知识，能根据不同商品类型正确进行商品分类、编码等，提炼商品卖点，能根据网店运营目标，选择合适的网络营销工具，推广店铺，做好客户服务，实现交易。本课程融入1+x网店运营推广职业技能等级证书（初级）的内容。	72
4	直播运营实务	本课程主要内容包括：介绍直播技术和直播营销等相关内容。其中重点讲解直播内容策划和主播职业能力技巧。通过课程学习，使学生掌握直播内容策划、主播个人IP的打造、做好直播准备、设计直播活动、实施直播活动、直播后期运营、直播总结与优化等基本操作，能够利用直播平台完成直播带货活动，达成营销计划。本课程融入1+x直播电商职业技能等级证书（初级）的内容。	72
4	图形图像处理	本课程主要内容包括：了解PhotoshopCS软件基础、熟悉PhotoshopCS操作界面，学习图像编辑与处理的基本术语、方法、命令、技巧，熟练掌握工具箱、控制面板、通道、图层、滤镜等知识和技能，能够使用选区和图层美化图像、修饰商品图像瑕疵、调整商品图像色彩、使用图形和文字完善网店内容、使用通道和蒙版、使用滤镜、切片与处理图像。能灵活运用PhotoshopCS对图像进行综合加工和处理。	72
5	企业网络营销实务	本课程主要内容包括：介绍企业网络营销的基本理论，通过本课程学习，要求学生具备网络营销策略与网络品牌战略制订、网络营销管理等方面的知识与能力；具有对网络营销环境、网络消费者行为模式客观分析并准确定位网络营销目标市场的能力，具有网络市场调研方案策划与实施的能力，掌握一定的网络促销技巧。	72
6	新媒体活动实施	本课程主要内容包括：通过本课程的学习，了解新媒体运营的基本知识、文案策划、自媒体运营、活动运营以及推广、短视频自媒体与音频自媒体运营、用户运营、运营人的通用方法等。具备创建并运营管理自媒体平台、进行新媒体运营及活动策划的能力，能根据有效实施活动方案。	72

3. 专业选修课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	沙盘模拟企业经营	本课程主要内容包括：通过利用军事沙盘原理创设企业经营情景，将企业组织结构和基本经营管理的操作全部展示在模拟沙盘上，使每个学生都能通过直观的教具直接参与模拟企业的运作，实战演练模拟企业的经营管理和市场竞争。通过课程的学习，体验企业的经营，加深学生对企业的认识，从而激发学生学习专业的兴趣，培养学生团体合作的精神。	36
2	销售咨询服务与客户维护	本课程主要内容包括：通过学习与训练，能够了解一个优秀客服应该具备的心态、素质，理解合作企业文化。了解客户关系管理发展的过程，销售咨询服务及客户关系的维护的基本概念、方法和体系结构；掌握常用的第三方电子商务平台规则；熟悉各平台的沟通工具的使用方法；能使用客户关系管理系统软件进行基本的客户信息管理和维护；掌握销售咨询及客户的沟通技巧；能够分析客户抱怨的原因，掌握客户投诉处理技巧，提高客户的满意度。	36
3	短视频制作	本课程主要内容包括：介绍短视频运营业务认知、账号定位、内容策划、短视频拍摄与剪辑、短视频发布与推广、短视频数据分析、用户运营等内容，其中重点讲解短视频编辑软件操作。通过课程的学习，使学生掌握短视频的剪辑、合成、调色、配乐、字幕添加、特效添加等基本操作，导出并发布短视频，能够运用短视频营销助理岗位技能，协助团队达成短视频营销目标。	72

4	国际商务文化与礼仪	本课程主要内容包括：介绍中国以及中国主要贸易伙伴的传统文化习俗以及该国或地区跨境电子商务环境中的商务活动新特征，其中重点讲解欧洲、金砖五国、“一带一路”沿线国家、东亚及东南亚国家、大洋洲国家的文化特征与习俗，以及相应的国际商务文化与礼仪。通过课程的学习，使学生在跨文化交流的背景下，形成注重商务礼仪与尊重文化习俗差异的意识和习惯。	36
5	商品经营沙盘博弈	本课程主要内容包括：介绍如何通过制定合理的企业经营策略，让企业在经营博弈中获取更高的利润。课程通过沙盘软件博弈，模拟企业经营的过程，能把理论结合实操，让学生在竞争的乐趣中获取知识。学生通过实操商品经营博弈沙盘软件，掌握如何合理的对商品进行采购、定价、以及控制运营和库存成本，配合制定具有竞争性的促销策略，从而在沙盘博弈中获得更高的经营利润。	36
6	中华商业文化	本课程主要内容包括：通过本课程的学习，能构建中华商业文化的知识体系，了解商史、商路、商帮、商号、商人、商法、商言、商仪、商礼等知识，使学生能理解、认同和传承优秀的中华商业文化，拓展人文素养，提升文化自信，并培养创新精神和实践能力。能完成对自我形象的塑造，懂得商务基本礼仪，做到知礼、懂礼、守礼、用礼，能应对基本的商务活动。	36
7	财务数据分析	本课程主要内容包括：：Excel表格的基本应用，梳理的录入、整理和管理、透视表的创建、透视表的分析；数据可视化图表的制作、动态图表的制作、常用函数的应用、统计函数的应用、逻辑函数的应用；数据的采集、清洗与核对；货币资金数据的处理、应收款与存货数据的处理、固定资产数据的处理、工资数据的处理、成本费用数据的处理；销售数据分析、财务状况数据分析。 通过课程的学习，让学生掌握Excel的基本操作，能完成制表、数据录入、整理、核对等工作；掌握应用Excel统计图表、数据透视表、常用函数解决财务处理和简单的财务数据分析；能够分析企业的主要经营数据。	72
8	电子票据技术应用	课程主要内容包括：认识电子发票，能进行开票系统电子发票缮制与管理、支付系统电子票据缮制与管理、电子会计凭证报销与管理、电子会计凭证归档管理等内容。 通过本课程的学习，认知会计核算工作涉及的主要票据，熟悉电子票据开具流程，熟悉基本的票据法规知识，具有电子票据识别、传输、查询、存储、报销、影像化处理及电子发票开具等票据业务处理能力。	72
9	财经素养	本课程主要内容包括：介绍职业选择与影响因素、收入类型与分配制度、市场类型及本质、理性消费与规划、经济发展与财政收支、货币与货币国际化、金融机构及金融监管、金融风险与防范、社会保障制度及演进、保险与保险合同、法治社会与产权制度、经济全球化与营商环境优化、国际贸易与争端处理、财富与人生、财富创造与社会责任。通过本课程学习，能学会和掌握社会生活中必备的财经知识和理财技能，养成正确的财富观、劳动观、价值观，为个人发展和家庭幸福打好基础。	36
10	财务共享服务	本课程主要内容包括：围绕核算、纳税和智能财务三个核心环节，依托互联网大数据和云技术，建设智能化的岗前训练平台，随时随地均可在线真账实操。通过课程的学习，使学生融汇贯通财务与税务技能，具备智能财务应用能力，具有良好职业素养、团队协作精神，综合掌握会计事务专业理论知识、现代数据分析与智能应用等新技术。	72
11	消费行为心理学	本课程主要内容包括：介绍消费者在购买活动中心理现象发生和发展的一般规律、消费心理的产生和发展、消费心理学的研究对象和研究内容及消费心理在营销	36

		活动中的应用等知识、方法和工具。本着精炼理论、强化应用、培养技能的原则，以情境化、项目制为特色开展教学，将专业知识系统地融于实践全过程。通过课程学习，使学生学会采用观测法、市场调查法等方式，观测消费者，分析消费者心理活动，培养学生研究消费者营销活动的的能力、分析和解决问题的能力。	
12	商务谈判	本课程主要包括：介绍商务谈判的计划与实施、商务谈判的程序与步骤、商务谈判的策略、商务谈判技巧、谈判心理与美学研究、合同签订、国际商务谈判等。通过课程的学习使学生掌握与谈判相关的法律知识和商务谈判的策略、技巧。	36
13	excel在会计中的应用	本课程主要包括：介绍、讲解如何利用EXCEL完成从基础设置、填制会计凭证、登记会计账簿到编制会计报表的一整套会计实务处理流程。其中重点讲解常用EXCEL函数功能、利用EXCEL电子表格进行数据计算、统计分析、报表编制等财务活动。通过课程的学习，使学生掌握会计工作步骤及常用方法，以及在EXCEL实现数据的呈现，能够从最简单、实用的角度，利用EXCEL系统设置会计账簿体系。	108
14	客户服务	本课程主要包括：围绕客户服务岗位从业人员应具备的职业能力要求，融入客户服务（初级）职业技能等级标准，坚持课程思政与技能培养相结合，强化标准与规范，培育劳动意识和工匠精神。内容包括岗前准备的知识和售前客服、售后客服两个岗位中的客户交易促成、客户问题处理、客户关系管理等。通过学习，学生能够掌握应用商品知识、平台交易相关知识、话术知识、客服行为规范、客户心理、沟通技巧、问题处理策略、平台及相关工具操作方法等方面的相关知识技能，可以胜任售前、售中、售后过程中的客户交易促成、客户问题处理、客户关怀、平台操作等工作任务。	36

4. 实训实习课

（1）入学教育与军训

增强学生国防观念，培养学生合作意识，使学生学会感恩、学会生存，学会服从，提高学生思想政治觉悟，激发学生爱国热情，增强学生组织纪律观念，培养学生艰苦奋斗的作风，树立良好的精神风貌，提高学生的综合素质。

（2）短视频制作与推广

本课程使学生了解电子商务相关法律法规、短视频平台发布规则，掌握短视频营销流程，能解读短视频营销方案，确定资源调配分工，完成短视频营销素材收集和归类的工作，能对短视频中文字素材进行编辑和撰写，对图片和视频素材进行美化加工，完成短视频的剪辑、合成、调色、配乐、字幕添加、特效添加等工作，导出并发布短视频，会灵活运用短视频营销助理岗位技能，协助团队达成短视频营销目标。

（3）网店运营综合实训

作为《网店运营》的后续课程，重点强化学生店铺运营管理能力，培养其具备网店开设与装修、客户服务能力的同时，融入 1+X《网店运营推广》职业技能等级标准内容，拓展训练学生完成商品上传与维护、营销活动设置、日常订单管理、首页设计与制作、详情页设计与制作、自定义页设计与制作、客户问题处理、交易促成以及客户关系维护等工作任务，组织参加 1+X《网店运营推广》职业技能等级证书考核。

（4）认识实习

到企事业单位的现场，在不同专业相关的实践岗位上，通过观摩、体验实践等方式认知职业岗位。

（5）顶岗实习

在确保学生实习总量的前提下，可根据实际需要，通过校企合作，实行工学交替或分阶段安排学生实习，与实习单位共同制定实习计划和制度，共同培养，共同管理。顶岗实习是本专业最后的实践性教学环节，要认真落实教育部等五部委印发的关于《中等职业学校学生实习管理规定》的有关要求，保证学生顶岗实习的岗位与其所学专业面向的岗位（群）基本一致。通过企业顶岗实习，学生能更深入地了解企业相关岗位的工作任务与职责，能够用所学知识和技能解决实际工作问题，学会与人相处与合作，树立正确的劳动观念和就业观。

本专业到企业顶岗实习是在基本完成校内教学课程之后，到企业现场直接参与工作过程，综合运用本专业所学的知识和技能，以养成正确劳动态度，完成一定的工作任务，进一步掌握工作方法，为将来就业奠定基础的一种实践教学形式。通过在企业相关工作岗位的实习，使学生学以致用，达到学中做、做中学的目标，并为以后的工作打下基础。

加强校企合作、工学结合运行机制建设，与企业合作开展订单班培养，订单班学生按订单培养要求安排到订单企业顶岗实习及就业；与企业建立校外实习实训基地，并分批分次安排学生到企业进行顶岗实习。按照校企合作要求，学生到企业顶岗实习的岗位与所学专业对口对接，主要的岗位有会计、税务专

员、出纳、财经文员等。学生到企业由企业安排有经验的专业人员指导学生实习，以师傅带徒弟的方式进行培养，并按企业的要求考核学生，促使学生提升岗位业务能力和服务能力，具备良好的职业精神，学以至用，将理论与技能在企业实习中得以应用，最终达到符合企业用人要求的合格技能型人才。学校对顶岗实习的学生也加强管理，安排老师加强与实训基地的联系，并做好对实习学生的管理、指导与考核，高标准完成顶岗实习工作。

（6）毕业教育

通过实施系统的就业指导教学训练，使学生了解就业形势，熟悉就业政策，提高就业竞争意识和依法维权意识；了解社会和职业状况，认识自我个性特点，激发全面提高自身素质的积极性和自觉性；了解就业素质要求，熟悉职业规范，形成正确的就业观，养成良好的职业道德；掌握就业与创业的基本途径和方法，提高就业竞争力及创业能力。

七、教学进程总体安排

（一）基本要求

每学年为 52 周，其中教学时间 40 周（含复习考试），累计假期 12 周，周学时一般为 28 学时（按每天安排 6 节课计），岗位实习按每周 30 学时（1 小时折 1 学时）安排，3 年总学时不少于 3000 学时。

实行学分制，原则上一般以 16-18 学时计 1 学分，军训、社会实践、入学教育、毕业教育等活动，以 1 周为 1 学分。若整学期全部安排到岗位实习（含毕业教育），按一周计 30 学时，每学期计 30 学分。总学分不得少于 170 学分。

每个专业公共基础课程学时一般占总学时的 1/3，允许根据本专业人才培养的实际需要在规定的范围内适当调整，但必须保证党和国家要求的课程和学时。按实际情况调整课程开设顺序，但必须保证学生修完本方案确定的公共基础课程的必修内容和学时。

专业课程学时一般占总学时的 2/3，岗位实习时间一般为 6 个月，在确保学生实习总量的前提下，可根据实际需要，集中或分阶段安排实习时间。

公共基础课程和专业课程都要加强实践性教学，实践性教学学时原则上要占总学时数 50%以上。各类选修课程的学时数占总学时的比例应不少于 10%。

（二）教学安排表

2023 级网络营销专业（新媒体营销方向）教学进程表

课程类型	课程编号	课程名称	学分	总学时	各学期教学周数与周学时分配						考核方式
					1	2	3	4	5	6	
					18周	18周	18周	18周	18周	18周	
基础模块	公共基础课	1 中国特色社会主义	2	36	2						考试
		2 心理健康与职业生涯	2	36		2					考试
		3 哲学与人生	2	36			2				考试
		4 职业道德与法治	2	36					2		考试
		5 语文	11	198	2	2	2	3	2		考试
		6 数学	8	144	2	2	2	2			考试
		7 英语	8	144	2	2	2	2			考试
		8 信息技术	8	144	4	4					考试
		9 体育与健康	10	180	2	2	2	2	2		考查
		10 艺术（音乐、书法）	2	36	2						考查
		11 历史	4	72				2	2		考试
		12 劳动教育	1	18	1						考查
		小计：（占 32.85%）	60	1080	16	14	10	11	8	0	
	专业基础课	13 电子商务基础	4	72	4						考试
		14 市场营销基础	2	36	2						考试
		15 客户服务	2	36		2					考试
		16 会计基础	4	72					4		考试
		17 数据分析基础	4	72				4			考试
		小计：（占 8.76%）	16	288	6	2	0	4	4	0	
职业模块	专业核心课	18 零售基础（或商品学基础）	4	72	4						考试
		19 新媒体文案编辑与发布	4	72		4					考试
		20 图形图像处理	4	72	4						考试
		21 直播运营实务	4	72		4					考试
		22 网络推广实务	4	72			4				考试
		23 企业网络营销实务	4	72		4					考试
		24 新媒体活动实施	4	72			4				考试
		小计：（占 15.33%）	28	504	8	12	8	0	0	0	

	实践课	25	入学教育及军训	2	30	一周						考查
		26	网店运营综合实训	6	108			6				考查
		27	电子商务数据分析综合实训	4	72				4			考查
		28	认识实习									
		29	顶岗实习	30	540						30	考查
		小计：（占 22.81%）		42	750	0	0	6	4	0	30	
		拓展模块	专业选修课	30	专业方向课 1（语文素养）	9	162		2		3	4
31	专业方向课 2（数学思维）			10	180				4	6		考试
32	专业方向课 3（英语技能）			10	180				4	6		考试
小计：（占 15.88%）				29	522	0	2	0	11	16	0	
拓展课程	33		专业方向课 4（中华商业文化）	2	36					2		考查
	34		专业方向课 5（短视频制作）	6	108			6				考查
	小计：（占 4.38%）		8	144	0	0	6	0	2	0		
合计：				183	3288	30	30	30	30	30		

（三）说明

1. 另列各门课程考试考查时间（学期）安排表和选修课教学安排表。
2. 公共基础课程拓展模块教学内容可安排在选修课或第二课堂完成（专题讲座）。
3. 校内专业综合实训、校外认识实习和跟岗实习，若集中实训实习则按周安排教学，暂停安排其它课程。
4. 学分计算方法：课堂教学一般以 16-18 学时计 1 学分，若每学期教学周数为 16 周及以上的课程，按周学时数等于学分数计；若周数小于 16 周的课程，则按平均 17 学时计 1 学分，除以学期总学时，计算学分取小数点一位， $x \geq 0.5$ 取 1 分， $x < 0.5$ 取 0.5 分。
5. 校外认识实习、分散教学实习和校内实训，按实际学时计算学分。入学教育及军训、毕业教育、校内集中实训按周计算，每周计 30 学时，每周计 1 学分。

6. 若全学期跟岗实习和顶岗实习，每学期按总学分的 1/6 计 28 学分。

7. 获取中级技能等级证计 2 学分，参加国际性、全国性、省部级、地市级、行业内的职业技能竞赛以及各种知识、文艺、体育等竞赛中获得奖励，可折合成学分。

八、实施保障

（一）师资队伍

1. 师资配置要求

根据教育部颁布的《中等职业学校教师专业标准》和《广东省人民政府关于全面实施“强师工程”建设高素质专业化教师队伍的意见》，加强专业师资队伍建设，合理配置教师资源。专业教师学历、职称结构应合理，具备良好的师德和终身学习能力，熟悉企业情况，积极开展课程教学改革，人员结构如下“师资配置表”所示。

师资配置表

专任教师			兼职教师
专业带头人	骨干教师	“双师型”教师	企业技术专家与能工巧匠
2	6	15	5

专业带头人需具有深厚的专业功底，在网络营销专业领域有着丰富的专业实践能力和经验，在行业内具有一定的知名度；在此同时还需具有丰富的教学经验和教学管理经验，对职业教育有深入研究，能够在专业建设及人才培养模式深化改革方面起到领军的作用。

骨干教师需具有较丰富的专业知识，在网络营销专业方面有着丰富的专业实践能力和经验；善于将企业先进的技术知识与教学相结合；对职业教育有一定的研究，具有职业课程开发能力；能够运用符合职业教育的教学方法开展教学，治学严谨，教学效果良好。

双师型教师有企业工作（或实践锻炼）经历，能指导学生生产性实训、顶岗实习或技能大赛；在本专业实训室及实训基地建设中发挥一定作用；熟悉本专业的的前沿动态，能参与校内外实训基地建设，具备专业信息服务能力。

企业技术专家与能工巧匠需具有丰富实践经验和较强专业技能，能够及时解决生产过程中的技术问题；具有一定的教学组织与实施能力，善于沟通与表达。其主要工作有：参与人才培养方案的制定；承担一定的教学任务，指导项目实训和生产性实训；参与课程开发与建设，参与相关教学文件的编写；参与理实一体专业教师建设及实训基地建设；参加教学培训，提高职业教育教学能力。

2. 师资持续培养提升

为提高师资队伍素质，使教师既具有专业科学知识和职业教育知识，又具有与专业相关的职业实践和职业教学过程实践，符合新的人才培养模式及课程模式对职教教师的新要求，将通过以下措施保证师资的持续提升：

- （1）完善制度建设，促进教研教改；
- （2）完善师资队伍结构；
- （3）安排教师进修和培训；
- （4）举办讲课比赛，实行“传、帮、带”导师制；
- （5）推进企业挂职实践锻炼；
- （6）安排教师参加教学科研工作和各种学术活动；
- （7）教师发展与学生成长相结合。

（二）教学设施

本专业配备多媒体教室、校内实训室和校外实训基地。

1. 校内实训室

校内实训实习必须具备网络营销实训室、电子商务技术实训室等实训室，校内实训室能够具备开展电子商务生产性实训的条件。主要设施设备及数量见下表。

序号	实训室名称	主要工具和设施设备		备注	
		名称	数量（台）	功能	适用课程
1	电子商务创业实训室	计算机	556 套	1. 保障专业基础技能训练 2. 保障电子商务创新创业教育教学	新媒体营销、网店运营实务、电子商务创新创业教育

2	网络客户服务实训室	计算机	56 套	1. 保障专业技能训练; 2. 保障校企合作实训教学	电子商务客户服务、文字录入、商务沟通、客户关系管理、商务数据分析、客户服务综合实训
		程控交换机	1 套		
		座机电话、耳麦电话	50 套		
		客户关系管理软件 (KPI\CRM)	2 套 (50 座席)		
3	图形图像处理实训室	计算机	31 套	1. 保障专业技能训练; 2. 保障校企合作实训教学。	电子商务网页制作、网络广告制作、网站内容编辑、网店装修、商品图片处理
		图形图像处理软件	1 套		
		电子商务职业技能鉴定软件	2 套		
4	电子商务摄影实训室	计算机	6 套	1. 保障专业技能训练; 2. 保障专业的校企合作实训教学。	短视频制作、产品拍摄、商品采编
		摄影台	6 套		
		卡片机	30 台		
		单反数码相机	18 台		
5	电子商务竞赛实训室	计算机	12 套	1. 保障电子商务技能竞赛训练; 2. 保障电子商务技能竞赛团队建设	电子商务技能竞赛课程、竞赛团队建设
		网店运营推广实训软件	1 套		
6	移动电子商务实训室	计算机	51 套	1. 保障专业基础技能训练; 2. 保障电子商务专业信息化教学	移动电子商务、市场营销基础、网站内容编辑、网店装修、商品图片处理
		程控交换机	1 套		
		移动电子商务场景平台软件	1 套		
		多媒体录播系统	1 套		
7	电子商务综合实训 1	计算机	55 套	1. 保障专业基础技能训练 2. 保障跨境电子商务综合实训教学	活动策划与实施、视频营销、网店美工、跨境电商、商务文案编辑
		触摸屏一体机	1 套		
		跨境电子商务软件	1 套		
8	电子商务综合实训 2	计算机	55 套	1. 保障专业基础技能训练 2. 保障网店运营校企合作实训教学	电子商务基础、电子商务物流、网店运营实务、网络推广、商务文案编辑
9	网络营销实训室	计算机	49 套	1. 保障专业基础技能训练 2. 保障网络营销综合实训教学	网络营销实务、网店运营实务、网络推广、活动策划与实施、商务文案编辑。
		网络营销实训软件	1 套		
10	新零售综合实训室	计算机	43 套	1. 保障专业基础技能训练 2. 保障新零售实战教学	商品采编、新零售实战、网店运营实务、网络推广、
		网店运营管理实训软件	1 套		
11	跨境电子商务体验室	触摸屏一体机	1 套	1. 保障专业基础技能实战训练 2. 保障跨境电商校企合作项目教学	跨境电商、网络零售
12	新零售体验中心	双屏触摸屏收银一体机	1 套	1. 保障跨专业基础技能综合实战训练 2. 保障新零售校企合作项	网络商品学、门店运营实务、供应链管理

				目教学	
--	--	--	--	-----	--

2. 校外实训基地

本专业建立 2-3 个稳定的校外实训基地和若干个顶岗实习点。大力推进与大中型企业合作，共同将校外实训基地建成集学生生产实习、双师型教师培养培训和产教研的基地。

依据本专业建设要求，专业分别与昌和盛大电子商务有限公司东莞分公司、东莞百达联新电子商务公司合作建立校外实训基地，校外实训基地能够满足专业实践教学和技能训练要求，满足学生半年以上顶岗实习的要求，提供教师企业挂职锻炼岗位，实现教师轮岗实践，提升教师“双师素质”。

（三）教学资源

公共基础课统一使用国家规划教材，专业课教材选用国家规划教材或省内、行业内统编教材为主，专业教研组根据专业开发、专业建设和课程改革的进程，以及现代教育技术应用的需要，及时更新教学内容，编写校本教材或讲义，制定切实可行的教材（含教学资料）建设计划，教材建设计划经教学副校长批准后，由教务管理部门负责实施，切实保证每门课程拥有相对稳定的教材。建成一个由行业企业共同参与、设计科学规范、使用方便快捷的专业教学资源库，方便教师实现集体备课、开展智慧课堂教学、实施教学改革与创新，方便学生查阅资料、线上学习。

本专业联合企业共同开发《电子商务图形图像处理》、《网络文案编辑》、《移动电子商务》、《网店运营》、《电子商务创新创业教育》等数字化教学资源库，其中《网络文案编辑》课程已经在中国大学 mooc 网上开展 SPOC 教学。

（四）教学方法

坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，积极构建“思政课程+课程思政”大格局，推进全员全过程全方位“三全育人”，实现思想政治教育与网络营销技术技能培养的有机统一。推动教师、教材、教法改革，教师要准

确把握课程教学要求，做好课程总体设计，规范编写和严格执行教案，按程序选用教材，合理运用各类教学资源，做好教学组织实施。

1. 公共基础课

公共基础课的任务是依据教育部统颁的相关课程教学标准的基本要求，引导学生树立正确的世界观、人生观和价值观，提高学生思想政治素质、职业道德水平和科学文化素养；为专业知识的学习和职业技能的培养奠定基础，满足学生职业生涯发展的需要，促进终身学习。推动中华优秀传统文化融入教育教学，加强革命文化和社会主义先进文化教育；深化体育、美育教学改革，促进学生身心健康，提高学生审美和人文素养。

推行案例教学、情境教学等教学模式的改革，教学方法、教学手段的创新，用信息技术改革课程教学。突出“学生为中心”的教育教学理念，调动学生学习积极性，注重学生学习能力和学习习惯的培养，为学生综合素质的提高、职业能力的形成和可持续发展奠定基础。

2. 专业课程

专业课程的任务是培养学生掌握必要的专业知识和比较熟练的职业技能，提高学生就业创业能力和适应职业变化的能力。

基于学生全面发展和职业教育的要求，在教学中坚持以学生为中心，学生是学习的主体，教师作为教学的组织者、策划者，努力为学生创造自主学习、自主实践的条件，激发学生的主动性、积极性和创造性。以更好地培养学生综合职业能力和职业素养为目标，坚持“做中学、做中教”、“做学教一体”的行动导向教学模式。围绕“资讯→决策→计划→实施→检查→评估”的行动导向教学过程，通过项目教学、模拟教学、引导文教学、案例教学等多种教学方法，组织学生独立学习或者组成小组进行合作学习，把职业活动过程（或工作过程）与学习过程有机结合起来，以达到预期的教学目标。

根据专业教学的需要，在不同的时间段安排学生开展专业课程工学结合教学组织形式，进行认知实习、专业实习、实训及顶岗实习等各项工作，全面提

高学生实际操作能力和水平。为了强化实践教学，在开展专业实践教学的同时，鼓励学生积极参加第二课堂活动，引导学生积极参加职业资格鉴定、专业技能竞赛、社会调研和社会服务等各种社会实践活动，努力促进学生职业能力、职业意识和社会责任心的综合发展。

3. 实践教学

实践教学是专业技能课程教学的重要内容，是培养学生良好的职业道德，强化学生实践能力，提高综合职业能力的重要环节。坚持工学结合、校企合作，强化教学、学习、实训相融合的教育教学活动，重视校内教学实训，特别是生产性实训。加强专业实践课程教学、加大实训实习在教学中的比重，完善专业实践课程体系。要按照专业群培养目标的要求和教学计划的安排，学校和实习单位共同制定实习计划，强化以育人为目标的实训实习考核评价。创新岗位实习形式，组织开展专业教学和职业技能训练，保证学生岗位实习的岗位与其所学专业面向的岗位群基本一致，健全学生实习责任保险制度。

（五）学习评价

1. 教学要求

本专业以学生发展为本，重视培养学生的综合素质和职业能力，为学生的可持续发展奠定基础。教学过程中，应融入对学生职业精神和职业意识的培养。要立足于培养学生学习专业知识与技能的兴趣，以学生为本，注重“教”与“学”的互动，激发学生学习的兴趣和动力。

在教学方法与手段的运用上，教师应因材施教，灵活运用多种教学方法，逐步形成特色鲜明的教学风格。教师应有效调动学生的学习兴趣，促进学生积极思考与实践。教师有效组织课堂教学，加强学生的体验学习，更好地提高学生的职业能力，更好地培养学生的职业精神。

2. 学习评价

本专业教学以提升岗位职业能力为重心，针对不同教学与实践内容，构建多元化专业教学评价体系。教学评价的对象包括学生知识掌握情况、实践操作

能力、学习态度和基本职业素质等方面，突出能力的考核评价方式，体现对综合素质的评价。

（1）实施综合性评价，即教学评价主体（教师、学生、学生小组）多元化，评价方法和评价手段多样化；

（2）尽可能吸纳更多行业企业和社会有关方面组织参与考核评价；

（3）行动导向的理实一体化课程实施形成性评价与终结性评价相结合，体现理论与实践、操作的统一，以学习态度和能否完成项目实践活动任务以及完成情况给予评定；

（4）校外顶岗实习成绩采用校内专业教师评价、校外兼职教师评价、实习单位鉴定三项评价相结合的方式，对学生的专业技能、工作态度、工作纪律等方面进行全面评价。

（六）教学质量管理的

1. 根据人才培养规格要求和网络营销专业教学特点，本方案把大部分公共基础课和部分专业（技能）课放在第一、第二学期开设，第三--第五学期开设专业核心课和专业（技能）方向课程，第六学期安排到企业顶岗实习。

2. 各学期课程安排充分考虑课程之间的相关性，合理确定课程的先后顺序。

3. 均衡学生各学期的考证任务，以避免出现前紧后松或前松后紧的不合理现象。

4. 合理分配各门课程的课时量，保证核心课程有足够课时量，以强化学生核心能力和专业能力的培养。

5. 打破传统的考核思路和做法，以培养和提高学生的综合职业能力为出发点构建科学评价考核体系。

九、毕业要求

1. 思想品德评价合格；

2. 修满教学计划规定的全部课程且成绩合格；

3. 顶岗实习或工学交替实习鉴定合格；

4. 获得网络营销专业 1+X 职业技能等级证书或其他相关职业资格证书之一。

十、附录

要变更人培方案要填写变更审批表，如下表所示

网络营销专业人才培养方案变更审批表

变更理由		
变更内容		
专业部意见	教务处审批意见	

负责人（签字） 年 月 日（章）	负责人（签字） 年 月 日（章）
---------------------	---------------------