

电子商务专业 人才培养方案

河池市巴马民族师范学校

2024 年 9 月

目 录

一、专业名称及代码	1
二、招生对象与入学要求	1
三、修业年限与学历层次	1
四、职业面向	1
五、培养目标与培养规格	2
(一) 培养目标	2
(二) 培养规格	2
六、课程设置及要求	4
(一) 公共基础课	4
(二) 专业技能课	16
1. 专业基础课	16
2. 专业核心课	23
3. 专业拓展课	34
(三) 企业实践课	39
七、教学进度安排	43
八、实施保障	45
(一) 师资队伍建设	45
(二) 教学设施保障	46
(三) 教学资源保障	48
(四) 教学方法与教学手段保障	49
(五) 学习评价与考核保障	49
(六) 质量管理保障	50
九、毕业要求	51

一、专业名称及代码

专业名称：电子商务

专业代码：730701

二、招生对象与入学要求

1. 招生对象：初中毕业生或具有同等学力者。

2. 入学要求：具备基础的计算机操作能力，对电子商务、农产品营销有兴趣，无影响专业学习的身体疾病。

三、修业年限与学历层次

1. 修业年限：全日制 3 年，实行弹性学制，最长修业年限不超过 5 年

2. 学历层次：中等职业学校中专学历

四、职业面向

本专业立足广西区域地方经济特色，面向农产品电商、直播电子商务行业，培养适配本地特色农产品电商产业需求的技术技能型人才，核心职业面向如下：

序号	专业（技能） 方向	对应职业 （工种）	核心岗位群	职业资格 / 技 能等级证书
	农产品 电商运营	电子商务师	农产品网店运营、网店 客服、电商物流专员、 农产品选品专员	初级 / 中级电 子商务师、农产 品电商运营技 能证书
	直播电商	电商直播师	直播主播、直播运营、 直播场控、短视频策划	电商直播师技 能证书、新媒体 运营师证书
	电商视觉设 计	摄影师、 修图师	农产品摄影师、图片后 期修图师、电商页面设 计师、短视频剪辑师	摄影师证、 Adobe 视觉设 计认证
	跨境电商 基础	跨境电商专员	农产品跨境电商运营、 跨境电商客服、国际商 务单证员	跨境电商运营 技能证书、商务 英语等级证书

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业立足广西区域特色农产品产业发展需求，培养德、智、体、美、劳全面发展，践行社会主义核心价值观，具有良好的人文素养、职业道德、工匠精神和创新创业意识，掌握电子商务基础理论与实操技能，能在农产品电商、直播电子商务领域开展项目策划、运营推广、视觉设计、客户服务等工作，契合本地特色农产品电子商务产业发展需求的复合型技术技能人才。同时助力学生通过职教高考升入区内优质高职院校，为学生职业发展筑牢根基。

（二）培养规格

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，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）具有良好的职业道德，自觉遵守电商行业法律法规、企业规章制度，坚守诚信经营底线，具备爱岗敬业、精益求精的工匠精神；

（3）具备良好的沟通表达、团队协作能力，有较强的心理承受力、环境适应力和客户服务意识，能在电商团队中发挥积极作用；

（4）具备良好的人文素养、科学素养和数字素养，具备职业生涯规划能力和终身学习能力，能适应电商行业数字化、智能化发展需求；

（5）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，树立劳动光荣、技能宝贵、创造伟大的时代风尚。

2. 知识目标

（1）掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的语文、数学、英语、信息技术、思想政治等文化基础知识；

（2）掌握电子商务基础理论、运营模式、全流程操作规范，熟悉农产品电商、直播电商的行业特点和发展趋势；

（3）掌握经济学、管理学基础原理，能运用相关知识分析电商市场供需、价格变化，优化电商运营流程；

（4）掌握电商数据分析基础方法，能运用数据分析工具收集、整理、分析电商运营数据，为运营决策提供支撑；

（5）掌握农产品拍摄、图片编辑、短视频制作、电商页面设计的基础理论和操作方法，能完成电商视觉内容创作；

（6）掌握电商文案写作、直播话术设计、商务沟通的基础方法，能完成电商场景下的各类文案创作和沟通工作；

（7）掌握电商客户服务、投诉处理的基础方法，能有效处理客户咨询、售后问题，提升客户满意度；

（8）熟悉与电商行业相关的法律法规，包括电子商务法、广告法、消费者权益保护法、食品安全法等，能规范开展电商经营活动。

3. 专业技能

（1）具备独立开设和运营农产品网店的能力，能完成商品上架、店铺管理、营销推广、订单处理等全流程操作；

（2）具备策划并执行农产品直播电商活动的的能力，能完成直播策划、主播话术设计、场控配合、直播复盘等工作；

（3）具备电商视觉设计能力，能完成农产品拍摄、图片后期编辑、电商页面装修、短视频策划与剪辑等工作；

（4）具备电商数据分析能力，能运用数据分析工具挖掘运营数据，发现运营问题，提出优化解决方案；

（5）具备电商文案创作能力，能撰写高质量的商品详情页文案、直播话术、营销推广文案等；

（6）具备电商客户服务能力，能有效处理客户咨询、售后投诉，维护客户关系，提升客户满意度；

（7）具备基础的跨境电商运营能力，能完成农产品跨境电商平台的基础操作、跨境商务沟通、单证处理等工作；

（8）具备团队协作、项目管理能力，能参与并完成电商项目的全流程策划与执行，适应电商行业岗位需求。

六、课程设置及要求

（一）公共基础课

课程 1	心理健康与职业生涯		
学期	第 1 学期	参考学时	40 学时
课程目标	引导学生树立正确的职业观、人生观和价值观，掌握心理健康维护方法，能识别中职学生常见心理问题，掌握心理调适技巧；能开展职业信息探索，制定合理的职业生涯规划，提升职业适应能力和抗压能力，为专业学习和职业发展奠定心理基础。		
课程内容	1. 中职学生心理发展特点与常见心理问题识别； 2. 情绪管理、压力应对、人际交往的心理调适技巧； 3. 职业发展阶段理论与职业兴趣探索； 4. 电商行业职业发展路径与岗位能力要求； 5. 职业生涯规划书的撰写方法与实践。		
教学要求	1. 采用案例教学、情景模拟、小组讨论等教学方法，结合电商行业职场案例开展教学，提升学生的参与度； 2. 引导学生结合自身情况完成职业生涯规划书，开展职业规划展示与互评，强化学生的职业规划意识； 3. 关注学生的心理健康状态，及时发现并疏导学生的心理问题，培养学生积极健康的心态。		

课程 2	中国特色社会主义		
学期	第 2 学期	参考学时	40 学时
课程目标	帮助学生理解中国特色社会主义的形成发展、理论体系和制度优势，坚定道路自信、理论自信、制度自信、文化自信；能结合广西乡村振兴、农产品电商产业发展实际，分析中国特色社会主义制度对地方经济发展的推动作用，培养学生的爱国情怀和社会责任感。		
课程内容	1. 中国特色社会主义的形成与发展历程； 2. 中国特色社会主义理论体系的核心内容；		

	3. 中国特色社会主义制度的显著优势； 4. 乡村振兴战略与广西特色农业产业发展； 5. 数字经济、电子商务在乡村振兴中的应用与实践。
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、实地调研等教学方法，结合本地农产品电商产业发展实际案例开展教学，让理论教学贴合地方发展实际； 2. 引导学生开展“电商助力乡村振兴”主题调研，撰写调研报告，培养学生的理论联系实际能力； 3. 将思想政治教育与专业教育深度融合，引导学生树立“用电商技能服务家乡发展”的职业理想。

课程 3	职业道德与法治		
学期	第 3 学期	参考学时	40 学时
课程目标	培养学生良好的职业道德和法治观念，规范学生的职业行为；掌握电商行业相关的法律法规，能运用法律知识解决电商工作中的实际问题，坚守诚信经营底线，养成遵纪守法的职业习惯。		
课程内容	1. 职业道德基本规范与电商行业职业操守； 2. 电子商务法、广告法、消费者权益保护法核心内容； 3. 食品安全法与农产品电商经营合规要求； 4. 知识产权法与电商视觉设计、文案创作合规要求； 5. 电商行业常见违法违规行为识别与风险防范。		
教学要求	1. 采用案例教学、情景模拟、法庭旁听等教学方法，结合电商行业真实违法违规案例开展教学，提升学生的法治意识； 2. 引导学生开展电商合规经营主题讨论，分析电商经营中的法律风险，制定风险防范方案，培养学生的合规经营意识； 3. 将职业道德教育贯穿教学全过程，引导学生树立“诚信为本、合规经营”的职业理念。		

课程 4	哲学与人生		
学期	第 4 学期	参考学时	40 学时
课程目标	引导学生树立正确的世界观、人生观和价值观，掌握马克思主义哲学基本原理和辩证思维方法；能运用哲学观点分析农产品电商、直播电商行业的发展问题，培养学生的辩证思维能力、创新思维能力和解决实际问题的能力。		
课程内容	1. 马克思主义哲学基本原理与核心观点； 2. 辩证思维方法与实践应用； 3. 矛盾分析法与电商行业发展问题分析； 4. 实践与认识的辩证关系与电商创业实践； 5. 人生价值的实现与职业发展规划。		
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、小组辩论等教学方法，结合电商行业发展案例、创业案例开展教学，让哲学理论贴合专业实际； 2. 引导学生运用辩证思维方法分析电商行业的热点问题，开展主题辩论，培养学生的辩证思维能力； 3. 引导学生结合自身职业发展，思考人生价值的实现路径，树立正确的人生目标和职业理想。		

课程 5	语文		
学期	第 1-6 学期	参考学时	256 学时
课程目标	全面提升学生的语言综合素养，强化学生的阅读理解、书面写作、口语交际能力；重点培养学生的电商文案写作、直播话术表达、商务沟通能力，能撰写高质量的电商文案、直播话术、商务信函等，满足电商行业岗位的语言能力需求。		
课程内容	1. 现代文阅读、文言文阅读基础与能力提升 2. 写作基础训练，包括记叙文、议论文、应用文写作； 3. 口语交际基础训练，包括普通话发音、朗读、演讲、情景沟通； 4. 电商场景专项训练：商品详情页文案、直播话术、营销推广		

	文案、商务信函、客服沟通话术的撰写与表达； 5. 中国传统文化经典篇目阅读与鉴赏，提升学生的人文素养。
教学要求	1. 采用模块化教学，将基础语文教学与专业场景应用深度融合，70% 的教学内容贴合电商专业场景需求； 2. 采用项目教学法，以“农产品电商文案创作”“直播话术设计”等项目为载体，开展理实一体化教学，提升学生的专业应用能力； 3. 强化普通话训练，结合直播电商岗位需求，开展口语表达专项训练，提升学生的口语表达能力和镜头前表现能力； 4. 开展多元化评价，将学生的文案作品、直播表达、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的语言能力。

课程 6	数学		
学期	第 1-6 学期	参考学时	256 学时
课程目标	培养学生的数学核心素养，包括数学运算、逻辑推理、数据分析、数学建模能力；能运用数学知识解决农产品电商中的实际问题，包括成本核算、价格制定、数据统计分析、利润计算等，满足电商行业岗位的数学能力需求。		
课程内容	1. 代数基础：实数、代数式、方程与不等式、函数基础； 2. 几何基础：平面几何、立体几何基础； 3. 统计与概率：数据收集、整理、描述与分析，概率基础； 4. 电商场景专项应用：农产品成本核算、定价策略、利润计算、销售数据统计分析、市场预测、电商运营数据建模； 5. 财务基础：电商企业财务报表基础、盈亏平衡分析。		
教学要求	1. 采用模块化教学，将基础数学教学与专业场景应用深度融合，60% 的教学内容贴合电商专业场景需求； 2. 采用案例教学法、项目教学法，结合本地特色农产品电商运营实际案例，开展数学应用专项训练，提升学生的数学应用能力； 3. 引导学生运用 Excel 等工具开展电商数据统计分析，培养学生的数据分析能力和数学建模能力；		

	4. 开展多元化评价，将学生的作业完成情况、项目实践成果、课堂表现、考试成绩纳入综合评价，全面评价学生的数学能力。
--	---

课程 7	英语		
学期	第 1-4 学期	参考学时	144 学时
课程目标	全面提升学生的英语学科核心素养，包括职场语言沟通、思维差异感知、跨文化理解和自主学习能力；重点提升学生的农产品跨境电商英语应用能力，能进行农产品跨境电商基本交流、撰写英文商务信函、看懂跨境电商平台英文界面，满足跨境电商岗位的基础英语能力需求。		
课程内容	1. 中职英语基础模块：语音、词汇、句型、基础语法，日常交际用语、阅读、写作； 2. 跨境电商场景专项英语：农产品跨境电商常用词汇、固定表达、商务沟通用语； 3. 跨境电商平台英文界面解读、商品信息英文撰写、商务信函英文写作； 4. 跨文化交际基础：不同国家的商务礼仪、文化差异，跨境电商沟通中的文化风险防范； 5. 英语自主学习方法与资源利用。		
教学要求	1. 采用模块化教学，将基础英语教学与跨境电商专业场景深度融合，50% 的教学内容贴合跨境电商专业场景需求； 2. 采用情景教学法、角色扮演法，模拟跨境电商客服沟通、商务谈判等场景，开展口语交际专项训练，提升学生的职场英语沟通能力； 3. 引导学生利用在线英语学习资源、跨境电商平台开展自主学习，提升学生的自主学习能力； 4. 开展多元化评价，将学生的口语表达、书面写作、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的英语综合应用能力。		

课程 8	信息技术		
学期	第 1-2 学期	参考学时	80 学时
课程目标	使学生掌握信息技术基本技能，满足农产品电商岗位的技术需求；能熟练进行计算机基础操作、办公软件应用，能运用信息技术搭建基础的电商平台、进行电商数据处理，提升学生的数字素养和信息技术应用能力。		
课程内容	1. 计算机基础操作：Windows 操作系统、文件管理、系统设置与维护； 2. 办公软件应用：Word 文档处理、Excel 数据处理、PPT 演示文稿制作，重点讲解 Excel 在电商数据统计分析中的应用； 3. 计算机网络基础：网络设置、浏览器使用、网络安全基础； 4. 电商平台基础操作：主流电商平台的注册、店铺开设、后台管理基础操作； 5. 信息安全基础：电商运营中的信息安全风险防范、数据安全保护。		
教学要求	1. 采用理实一体化教学，70% 的课时为实操训练，让学生在实操中掌握信息技术技能； 2. 采用项目教学法，以“电商运营数据 Excel 分析”“电商项目 PPT 制作”等项目为载体，开展专项训练，提升学生的专业应用能力； 3. 引导学生利用在线学习资源、电商平台开展自主学习，了解电商行业最新的信息技术应用，提升学生的自主学习能力； 4. 开展过程性评价，将学生的实操成果、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的信息技术应用能力。		

课程 9	体育与健康		
学期	第 1-6 学期	参考学时	208 学时
课程目标	全面提升学生的身体素质和健康水平，掌握 2-3 项体育运动技能，养成健康的生活方式和运动习惯；培养学生的团队协作精神、抗压能力和拼搏精神，能适应电商行业高强度的工作节奏，具备良		

	好的职业体能。
课程内容	1. 体育基础理论：体育健康知识、运动损伤预防与处理、科学健身方法； 2. 体育运动技能：田径、篮球、排球、足球、羽毛球、乒乓球等基础运动技能； 3. 民族传统体育：广西少数民族传统体育项目，如抛绣球、板鞋竞速等； 4. 职业体能训练：针对电商行业久坐、高强度直播等工作特点，开展体能训练、体态矫正、放松训练； 5. 心理健康与体育锻炼：体育锻炼对心理健康的积极作用，通过体育锻炼缓解工作压力、调节情绪。
教学要求	1. 采用模块化教学，将基础体育教学与职业体能训练深度融合，30% 的课时针对电商行业职业特点开展专项体能训练； 2. 采用多样化的教学方法，包括游戏教学法、比赛教学法、小组合作教学法，提升学生的运动兴趣和参与度； 3. 引导学生养成终身运动的习惯，制定个人健身计划，坚持体育锻炼，提升身体素质和职业体能； 4. 开展多元化评价，将学生的运动技能、体能测试成绩、课堂表现、运动习惯养成情况纳入综合评价，全面评价学生的体育与健康水平。

课程 10	历史		
学期	第 3-4 学期	参考学时	80 学时
课程目标	培养学生的历史思维和人文素养，了解人类社会发展历程、农产品贸易变迁与电商兴起的历史脉络；能从历史角度分析农产品电商行业的发展规律和趋势，理解电商行业发展的历史必然性，培养学生的历史视野和社会责任感。		
课程内容	1. 人类社会发展历程与社会分工演变； 2. 中国古代商业发展与农产品贸易变迁；		

	3. 近代以来商业革命与电子商务的兴起； 4. 中国电子商务发展历程与广西农产品电商产业发展历史； 5. 历史思维方法与电商行业发展趋势分析。
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、小组讨论等教学方法，结合广西农产品电商产业发展历史案例开展教学，让历史教学贴合地方发展实际； 2. 引导学生开展“农产品贸易变迁与电商发展”主题调研，撰写调研报告，培养学生的历史思维能力和理论联系实际能力； 3. 将历史教育与专业教育深度融合，引导学生从历史发展的角度理解电商行业的发展趋势，树立正确的职业发展规划。

课程 11	普通话		
学期	第 2-3 学期	参考学时	40 学时
课程目标	全面提升学生的普通话水平，达到二级乙等及以上标准；能熟练运用标准普通话进行直播表达、商务沟通、客服交流，满足直播电商、电商客服岗位的普通话能力需求，提升学生的口语表达能力和职业竞争力。		
课程内容	1. 普通话基础：声母、韵母、声调发音规则与训练，广西地区方言常见发音问题纠正； 2. 朗读训练：现代文朗读、诗歌朗诵、电商文案朗读，训练朗读的停顿、重音、语气、节奏； 3. 说话训练：命题说话、情景沟通、直播话术表达，训练口语表达的流畅度、逻辑性、感染力； 4. 电商场景专项训练：直播开场、产品介绍、互动话术、客服沟通、商务谈判的普通话表达训练； 5. 普通话水平测试专项训练：测试流程、题型讲解、应试技巧。		
教学要求	1. 采用小班化教学，一对一纠正学生的发音问题，确保每个学生都能掌握标准的普通话发音 2. 采用情景教学法、模拟教学法，结合直播电商、电商客服等		

	专业场景，开展口语表达专项训练，提升学生的专业应用能力； 3. 引导学生坚持日常普通话训练，制定个人训练计划，养成说普通话的习惯； 4. 开展过程性评价，将学生的发音、朗读、说话、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的普通话水平。
--	--

课程 12	自然科学（物理、化学）		
学期	第 2-3 学期	参考学时	40 学时
课程目标	帮助学生理解农产品电商中的自然科学原理，掌握物理、化学在农产品储存、包装、运输中的应用知识；能运用自然科学知识解决农产品电商中的实际问题，提升学生的科学素养和专业应用能力。		
课程内容	1. 物理基础：力学、热学、光学基础，农产品包装、运输中的力学原理，农产品储存中的温度、湿度控制原理，农产品拍摄中的光学应用； 2. 化学基础：物质的组成、性质、变化，农产品的化学成分、营养成分，农产品储存中的化学变化，食品添加剂、保鲜剂的应用原理与安全规范； 3. 农产品电商场景专项应用：农产品保鲜技术、包装材料选择、运输环境控制、农产品质量检测基础。		
教学要求	1. 采用专题讲授、实验演示、案例分析等教学方法，结合农产品电商实际场景开展教学，让自然科学知识贴合专业需求； 2. 引导学生开展实验探究，通过实验验证农产品保鲜、包装中的科学原理，培养学生的科学探究能力和动手能力； 3. 将自然科学知识与专业知识深度融合，引导学生运用自然科学知识优化农产品电商运营流程，提升产品质量和运营效率； 4. 开展多元化评价，将学生的课堂表现、作业完成情况、实验探究成果纳入综合评价，全面评价学生的科学素养和应用能力。		

课程 13	公共艺术		
学期	第 4-5 学期	参考学时	40 学时
课程目标	培养学生的艺术素养和审美能力，掌握艺术鉴赏、设计基础的相关知识；能将艺术知识应用于农产品直播场景设计、产品包装设计、电商页面设计，提升学生的艺术应用能力和创意设计能力，满足电商视觉设计岗位的基础艺术需求。		
课程内容	1. 艺术鉴赏基础：美术、音乐、舞蹈、影视艺术的基础鉴赏知识，提升学生的审美能力； 2. 设计基础：平面构成、色彩构成、版式设计基础，电商页面设计、产品包装设计的基础原则； 3. 电商场景艺术设计：农产品直播场景搭建、灯光设计、画面构图，产品包装设计、电商详情页版式设计的艺术应用； 4. 广西民族艺术：广西少数民族传统艺术、民俗文化，民族艺术元素在电商设计中的应用； 5. 创意设计思维训练：电商设计中的创意构思、方案设计、落地执行。		
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、作品鉴赏、项目实践等教学方法，结合电商专业场景开展教学，将艺术教育专业教育深度融合； 2. 采用项目教学法，以“农产品直播场景设计”“产品包装设计”等项目为载体，开展创意设计实践，提升学生的艺术应用能力和创意设计能力； 3. 引导学生欣赏优秀的电商设计作品，分析作品的艺术设计思路，提升学生的审美能力和设计鉴赏能力； 4. 开展多元化评价，将学生的设计作品、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的艺术素养和设计能力。		

课程 14	职业素养		
学期	第 4-5 学期	参考学时	40 学时
课程目标	全面提升学生的综合职业素养，了解农产品电商行业的特点和		

	岗位要求；培养学生的职业意识、职业习惯、职业能力，能快速适应电商行业的工作环境和岗位要求，提升学生的职业竞争力和职场适应能力。
课程内容	1. 职业意识培养：职业认知、职业定位、职业发展规划，电商行业岗位能力要求与职业发展路径； 2. 职业习惯培养：职场礼仪、时间管理、情绪管理、沟通协作、责任意识、执行力； 3. 职业能力提升：职场沟通技巧、团队协作能力、问题解决能力、创新思维能力、抗压能力； 4. 电商行业职场规则：电商企业的组织架构、管理制度、工作流程、职场文化； 5. 职业风险防范：电商行业的职业风险、法律风险、安全风险，风险识别与防范方法。
教学要求	1. 采用案例教学、情景模拟、小组讨论、企业专家讲座等教学方法，结合电商行业职场真实案例开展教学，提升学生的职业认知； 2. 采用项目教学法，以“电商职场情景模拟”“职业发展规划书撰写”等项目为载体，开展职业素养专项训练，提升学生的职业应用能力； 3. 邀请电商企业的行业专家、优秀毕业生开展讲座，分享职场经验，让学生了解真实的电商职场环境，提升学生的职业适应能力； 4. 开展过程性评价，将学生的课堂表现、项目成果、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的职业素养。

课程 15	劳动教育		
学期	第 1-5 学期	参考学时	100 学时
课程目标	培养学生的劳动意识和劳动技能，树立正确的劳动观、价值观；能参与农产品电商相关的劳动实践，掌握农产品种植、采摘、包装、物流等环节的基础劳动技能，弘扬劳模精神、劳动精神、工匠精神，培养学生的社会责任感和实践能力。		

课程内容	1. 劳动精神教育：劳模精神、劳动精神、工匠精神的内涵与时代价值，劳动模范、大国工匠的先进事迹； 2. 劳动观教育：正确的劳动观、价值观，劳动的意义与价值，职业平等观； 3. 劳动技能训练：农产品种植、采摘、分拣、包装、物流等环节的基础劳动技能，电商运营中的基础劳动技能； 4. 劳动实践活动：校内实训基地劳动实践、校外农产品种植基地劳动实践、电商企业劳动实践、社会公益劳动； 5. 劳动成果评价：劳动实践成果的总结、展示与评价，培养学生的劳动成就感。
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、劳动实践、成果展示等教学方法，将劳动精神教育与劳动实践深度融合，做到知行合一； 2. 以实践教学为主，70% 的课时为劳动实践，引导学生在劳动实践中掌握劳动技能，培养劳动意识； 3. 结合当地特色农产品产业，开展针对性的劳动实践，让学生参与本地农产品的种植、采摘、包装、电商销售全流程，培养学生服务家乡发展的意识； 4. 开展多元化评价，将学生的劳动实践表现、劳动成果、劳动态度、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的劳动素养。

课程 16	中国传统文化		
学期	第 1 学期	参考学时	40 学时
课程目标	引导学生传承和弘扬中华优秀传统文化，了解中国传统文化的核心内容和时代价值；能将中国传统文化元素应用于农产品营销、电商设计、直播内容创作，提升学生的文化素养和创意能力，培养学生的文化自信和民族自豪感。		
课程内容	1. 中国传统文化概述：中国传统文化的形成、发展、核心内容与时代价值； 2. 传统农耕文化：中国传统农耕文化的内涵、特点，广西少数		

	民族传统农耕文化，农耕文化在农产品营销中的应用； 3. 民俗文化：中国传统节日、民俗礼仪、民族文化，广西少数民族民俗文化，民俗文化在电商营销中的应用； 4. 传统艺术：中国传统书法、绘画、剪纸、刺绣、民族音乐、民族舞蹈，传统艺术元素在电商设计、直播内容创作中的应用； 5. 传统文化的传承与创新：中国传统文化的传承意义，传统文化与现代电商的融合创新路径。
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、作品鉴赏、文化体验等教学方法，结合广西本地民族文化特色开展教学，让传统文化教学贴合地方实际； 2. 采用项目教学法，以“传统文化元素在农产品电商中的应用”为主题，开展创意设计、营销策划项目实践，提升学生的文化应用能力和创意能力； 3. 引导学生开展传统文化调研，了解广西本地的民族文化、民俗文化，培养学生的文化调研能力和文化传承意识； 4. 开展多元化评价，将学生的项目成果、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的文化素养和应用能力。

（二）专业技能课

1. 专业基础课

课程 1	电子商务基础		
学期	第 1-2 学期	参考学时	80 学时
课程目标	让学生形成对电子商务行业的整体认知，掌握电子商务的基础理论、运营模式、全流程操作规范；了解广西农产品电商、直播电商的行业特点和发展趋势，能分析本地农产品电商案例，为后续专业课程学习奠定理论基础。		
课程内容	1. 电子商务概述：电子商务的概念、发展历程、行业特点、发展趋势； 2. 电子商务运营模式：B2B、B2C、C2C、O2O、直播电商、社交电商等主流运营模式的特点与应用；		

	3. 电子商务全流程：电商运营的核心环节，包括选品、采购、仓储、物流、营销、运营、客服、售后全流程； 4. 农产品电商专题：广西农产品电商产业发展现状、特点、运营模式，本地特色农产品电商案例分析； 5. 直播电商专题：直播电商的发展历程、运营模式、核心环节、行业规范，农产品直播电商案例分析； 6. 电子商务相关法律法规：电子商务法、广告法、消费者权益保护法等核心内容，电商经营合规要求。
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、小组讨论、企业专家讲座等教学方法，结合广西本地农产品电商、直播电商真实案例开展教学，让理论教学贴合行业实际； 2. 采用项目教学法，以“本地农产品电商运营模式分析”为主题，引导学生开展调研分析，撰写分析报告，培养学生的行业认知能力和分析能力； 3. 邀请电商企业的行业专家、优秀毕业生开展讲座，分享行业经验，让学生了解真实的电商行业环境，提升学生的职业认知； 4. 开展多元化评价，将学生的课堂表现、作业完成情况、项目成果、考试成绩纳入综合评价，全面评价学生的专业基础能力。

课程 2	经济学基础		
学期	第 1-2 学期	参考学时	80 学时
课程目标	培养学生的经济思维，掌握经济学基础原理和分析方法；能运用经济学知识分析农产品电商市场的供需变化、价格波动、市场竞争等现象，为电商运营决策提供理论支撑，提升学生的市场分析能力和运营决策能力。		
课程内容	1. 基础原理：稀缺性、机会成本、供需理论、价格机制、市场结构、宏观经济基础； 2. 消费者行为理论：消费者需求、效用理论、消费决策，农产品电商消费者行为分析；		

	3. 生产者行为理论：生产函数、成本理论、利润最大化，农产品电商企业的生产经营决策； 4. 市场结构与竞争：完全竞争、垄断竞争、寡头垄断、完全垄断市场的特点，农产品电商市场的竞争格局分析； 5. 宏观经济基础：GDP、通货膨胀、失业率、宏观经济政策，宏观经济环境对电商行业的影响； 6. 农产品电商市场专题：农产品市场的供需特点、价格形成机制、市场竞争格局，广西农产品电商市场分析。
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、小组讨论等教学方法，结合农产品电商市场真实案例开展教学，让经济学理论贴合专业实际； 2. 采用项目教学法，以“广西特色农产品市场供需与价格分析”为主题，引导学生开展市场调研，撰写分析报告，培养学生的市场分析能力和理论应用能力； 3. 引导学生运用经济学原理分析电商行业的热点问题，开展主题讨论，培养学生的辩证思维能力和分析问题能力； 4. 开展多元化评价，将学生的课堂表现、作业完成情况、项目成果、考试成绩纳入综合评价，全面评价学生的经济思维和分析能力。

课程 3	管理学基础		
学期	第 2-3 学期	参考学时	80 学时
课程目标	引导学生掌握管理学基础理论、管理方法和工具；能运用管理知识优化农产品电商运营流程、规范团队管理、提升运营效率，培养学生的管理思维、团队协作能力和运营管理能力，为后续电商运营管理课程学习奠定基础。		
课程内容	1. 管理学概述：管理的概念、职能、性质、发展历程，管理理论的形成与发展； 2. 管理的四大职能：计划、组织、领导、控制的核心内容、方法与工具；		

	3. 组织管理：组织设计、部门划分、岗位设置、权责分配，电商企业的组织架构设计； 4. 团队管理：团队建设、团队沟通、团队激励、冲突管理，电商运营团队的管理方法； 5. 运营管理：运营流程设计、流程优化、质量管理、效率提升，农产品电商运营全流程管理； 6. 项目管理：项目策划、项目执行、项目监控、项目收尾，电商项目的全流程管理方法与工具。
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、小组讨论、情景模拟等教学方法，结合电商企业管理真实案例开展教学，让管理学理论贴合专业实际； 2. 采用项目教学法，以“农产品电商运营团队管理方案设计”“电商项目管理计划制定”为主题，引导学生开展方案设计，培养学生的管理应用能力和方案设计能力； 3. 引导学生运用管理学知识分析电商企业的管理案例，开展主题讨论，培养学生的管理思维和分析问题能力； 4. 开展多元化评价，将学生的课堂表现、作业完成情况、项目成果、考试成绩纳入综合评价，全面评价学生的管理思维和应用能力。

课程 4	数据分析基础		
学期	第 3-4 学期	参考学时	80 学时
课程目标	使学生掌握电商数据分析的基础方法、流程和工具；能运用数据分析工具完成电商数据的收集、整理、清洗、分析、可视化呈现，能从数据中发现运营问题、提出优化解决方案，为电商运营决策提供数据支撑，培养学生的数据分析能力和数据思维。		
课程内容	1. 数据分析概述：数据分析的概念、流程、方法、应用场景，电商数据分析的核心指标、分析维度； 2. 数据收集与整理：电商数据的来源、收集方法、数据清洗、数据整理、数据存储，Excel 在数据收集中的应用		

	3. 数据分析方法：描述性统计分析、对比分析、趋势分析、结构分析、漏斗分析、相关性分析，电商场景下的数据分析方法应用； 4. 数据分析工具：Excel 高级应用（数据透视表、函数、图表），基础数据分析工具的使用； 5. 数据可视化：数据可视化的原则、方法、工具，Excel 图表制作，电商数据分析报告的可视化呈现； 6. 电商数据分析专题：店铺运营数据分析、流量数据分析、转化数据分析、用户数据分析、营销活动数据分析，农产品电商数据分析案例实操。
教学要求	1. 采用理实一体化教学，70% 的课时为实操训练，让学生在实操中掌握数据分析方法和工具； 2. 采用项目教学法，以“农产品电商店铺运营数据分析”为主题，引导学生完成从数据收集、整理、分析到可视化呈现、分析报告撰写的全流程实操，培养学生的数据分析实操能力； 3. 结合真实的电商运营数据开展教学，让学生了解真实的电商数据分析场景，提升学生的专业应用能力； 4. 开展过程性评价，将学生的实操成果、数据分析报告、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的数据分析能力。

课程 5	商务沟通技巧		
学期	第 2-3 学期	参考学时	64 学时
课程目标	全面提升学生在农产品电商场景下的商务沟通能力，掌握商务沟通的基础理论、方法和技巧；能有效完成与客户、供应商、合作伙伴、团队内部的沟通交流，能处理沟通中的冲突和问题，提升学生的沟通表达能力、商务谈判能力和客户服务能力，满足电商行业岗位的沟通能力需求。		
课程内容	1. 商务沟通概述：商务沟通的概念、特点、原则、流程，沟通的类型、渠道、障碍与克服方法； 2. 商务沟通基础技巧：倾听技巧、表达技巧、提问技巧、反馈		

	技巧，商务沟通中的语言艺术、非语言沟通； 3. 电商场景专项沟通：电商客服沟通、供应商沟通、合作伙伴沟通、团队内部沟通、商务谈判的技巧与方法； 4. 商务沟通礼仪：商务会面礼仪、接待礼仪、拜访礼仪、电话沟通礼仪、线上沟通礼仪，电商场景下的商务礼仪规范； 5. 冲突管理与谈判技巧：商务冲突的识别、处理方法，商务谈判的流程、策略、技巧，电商场景下的谈判案例实操； 6. 商务文书写作：商务信函、邮件、合同、方案、报告的写作方法与规范，电商场景下的商务文书写作实操。
教学要求	1. 采用情景教学法、角色扮演法、案例分析法、小组讨论等教学方法，结合电商场景真实沟通案例开展教学，提升学生的沟通实操能力； 2. 采用项目教学法，以“电商客服沟通情景模拟”“供应商商务谈判”为主题，开展专项训练，让学生在模拟场景中掌握沟通技巧，提升沟通应用能力； 3. 引导学生分析电商沟通中的真实案例，总结沟通技巧和方法，培养学生的沟通思维和问题解决能力； 4. 开展过程性评价，将学生的情景模拟表现、沟通方案设计、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的商务沟通能力。

课程 6	商品拍摄与编辑		
学期	第 2-3 学期	参考学时	80 学时
课程目标	培养学生的农产品拍摄和图片编辑技能，掌握商品拍摄的基础理论、方法和技巧，能熟练使用拍摄设备完成农产品商品拍摄，能运用图片编辑软件完成图片后期处理，提升农产品的视觉呈现效果，满足电商视觉设计岗位的技能需求。		
课程内容	1. 商品拍摄概述：电商商品拍摄的特点、原则、应用场景，农产品拍摄的核心要求、风格定位；		

	2. 拍摄设备基础：相机、手机、镜头、灯光、三脚架等拍摄设备的基础操作、参数设置、使用技巧； 3. 拍摄基础理论：曝光、对焦、景深、白平衡、构图、光影的基础理论，农产品拍摄中的参数设置与应用； 4. 农产品拍摄实操：农产品主图拍摄、详情页场景图拍摄、细节图拍摄，不同类型农产品的拍摄技巧，本地特色农产品拍摄专项实操； 5. 图片编辑基础：图片编辑软件的基础操作，图片裁剪、调色、修图、合成、优化的基础方法； 6. 农产品图片编辑实操：农产品主图优化、详情页图片处理、瑕疵修复、色彩调整、细节美化，符合电商平台规范的图片处理实操。
教学要求	1. 采用理实一体化教学，80% 的课时为实操训练，让学生在实操中掌握拍摄和编辑技能； 2. 采用项目教学法，以“特色农产品商品拍摄与图片编辑”为主题，引导学生完成从拍摄方案设计、实地拍摄到图片后期编辑的全流程实操，培养学生的专业实操能力； 3. 结合电商平台的商品图片规范开展教学，让学生了解不同电商平台的图片要求，确保拍摄和编辑的图片符合平台规范； 4. 引导学生欣赏优秀的电商商品拍摄作品，分析作品的拍摄思路和编辑技巧，提升学生的审美能力和拍摄水平； 5. 开展过程性评价，将学生的拍摄作品、图片编辑成果、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的拍摄和编辑技能。

2. 专业核心课

课程 1	网店运营		
学期	第 3-5 学期	参考学时	120 学时
课程目标	教授学生农产品网店全流程运营技能，掌握主流电商平台的运营规则、操作方法和运营策略；能独立完成农产品网店的开设、商品上架、店铺管理、营销推广、订单处理、售后维护等全流程运营工作，能制定并执行网店运营方案，提升店铺流量和销售额，培养学生的网店运营能力和项目管理能力，满足农产品电商运营岗位的核心技能需求。		
课程内容	1. 网店运营概述：主流电商平台的特点、运营规则、开店流程，农产品网店的定位、目标客群分析、运营模式； 2. 店铺基础运营：网店开设、店铺装修、商品上架、标题优化、详情页设计、SKU 管理、库存管理、订单处理、发货管理、售后维护； 3. 流量运营：电商平台流量规则、免费流量获取渠道、付费流量推广方法、关键词优化、搜索排名提升、活动报名、内容引流； 4. 转化运营：详情页转化优化、主图优化、评价管理、问大家优化、客服转化提升、营销活动策划与执行、优惠券设置、满减活动、秒杀活动； 5. 用户运营：用户画像分析、会员体系搭建、用户分层运营、复购提升、私域流量运营、客户关系维护； 6. 数据分析与运营优化：店铺运营核心指标、数据分析方法、运营问题诊断、优化方案制定与执行、运营复盘； 7. 农产品网店运营专题：广西特色农产品网店运营案例实操、农产品选品策略、供应链管理、仓储物流管理、农产品电商合规运营。		
教学要求	1. 采用理实一体化教学，90% 的课时为实操训练，以真实的电商平台店铺为载体，让学生在真实的运营环境中掌握网店运营技能； 2. 采用项目教学法，以“特色农产品网店全流程运营”为核心项目，将课程内容拆解为多个子项目，引导学生完成从店铺开设、		

	商品上架到运营推广、数据分析优化的全流程运营实操，培养学生的综合运营能力； 3. 结合电商平台的最新规则和行业发展趋势开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步； 4. 邀请电商企业的运营专家开展讲座和实操指导，分享行业经验和运营技巧，提升学生的专业实操能力； 5. 开展过程性评价，将学生的店铺运营成果、运营方案、数据分析报告、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的网店运营能力。
--	---

课程 2	直播电商		
学期	第 4-6 学期	参考学时	120 学时
课程目标	让学生掌握农产品直播电商的全流程策划与执行技巧，熟悉主流直播电商平台的规则、运营模式和操作方法；能独立完成直播策划、主播话术设计、直播场控、直播执行、直播复盘等全流程工作，能策划并执行农产品直播电商活动，提升直播观看人数、互动率和转化率，培养学生的直播电商运营能力、现场执行能力和创意策划能力，满足直播电商岗位的核心技能需求。		
课程内容	1. 直播电商概述：主流直播电商平台的特点、规则、运营模式，农产品直播电商的发展现状、行业特点、运营逻辑； 2. 直播全流程运营：直播策划、直播筹备、直播执行、直播复盘的全流程工作内容、方法和技巧； 3. 直播策划：直播主题确定、选品策略、福利活动设计、直播流程规划、脚本撰写、宣传引流方案设计； 4. 主播技能：主播人设打造、镜头前表现、话术设计、产品介绍、互动引导、逼单技巧、应急处理能力，农产品直播主播专项训练； 5. 直播场控：直播现场管理、节奏把控、互动引导、福利发放、应急处理、设备调试、直播后台操作；		

	6. 直播引流与推广：直播前、直播中、直播后的引流方法，短视频引流、社交平台引流、付费推广、私域流量引流； 7. 直播数据分析与复盘：直播核心数据指标、数据分析方法、直播问题诊断、优化方案制定、直播复盘报告撰写； 8. 农产品直播电商专题：广西特色农产品直播电商案例实操、农产品直播选品策略、供应链管理、直播合规运营、乡村振兴直播电商实践。
教学要求	1. 采用理实一体化教学，90% 的课时为实操训练，以校内直播实训基地为载体，搭建真实的直播场景，让学生在真实的直播环境中掌握直播电商全流程技能； 2. 采用项目教学法，以“特色农产品直播电商活动全流程执行”为核心项目，将课程内容拆解为多个子项目，引导学生完成从直播策划、脚本撰写、直播执行到数据分析复盘的全流程实操，培养学生的综合直播运营能力； 3. 结合直播电商平台的最新规则和行业发展趋势开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步； 4. 邀请本地知名电商主播、直播运营专家开展讲座和实操指导，分享行业经验和直播技巧，提升学生的专业实操能力； 5. 开展过程性评价，将学生的直播策划方案、直播脚本、直播执行表现、直播数据成果、复盘报告、课堂表现纳入综合评价，全面评价学生的直播电商运营能力。

课程 3	PS + 版式设计		
学期	第 3-5 学期	参考学时	120 学时
课程目标	培养学生运用 Photoshop 进行农产品图片处理与电商页面设计的能力，掌握 Photoshop 软件的核心操作、设计方法和技巧；能熟练运用 Photoshop 完成农产品图片精修、电商主图设计、详情页设计、海报设计、页面版式设计等工作，能独立完成电商店铺的视觉设计工作，培养学生的视觉设计能力、创意能力和软件操作能力，		

	满足电商视觉设计岗位的核心技能需求。
课程内容	1. Photoshop 基础操作：软件界面、基础工具、图层、蒙版、通道、路径、选区、填充、描边、变换等核心操作； 2. 图片处理基础：图片裁剪、调色、修图、瑕疵修复、光影调整、细节美化、合成、抠图等基础方法； 3. 电商视觉设计基础：平面构成、色彩构成、版式设计基础，电商视觉设计的原则、规范、风格定位，用户体验设计基础； 4. 电商设计专项实操：农产品主图设计、直通车图设计、钻展图设计、详情页版式设计、店铺首页设计、活动海报设计、H5 页面设计； 5. 设计进阶：字体设计、图标设计、插画设计、3D 效果设计、动效设计基础，电商设计中的创意设计方法； 6. 设计规范与输出：电商平台设计规范、图片输出格式、分辨率、色彩模式、切图、标注，设计稿的输出与落地； 7. 农产品电商设计专题：广西特色农产品电商设计案例实操，农产品设计的风格定位、视觉呈现、卖点可视化设计。
教学要求	1. 采用理实一体化教学，80% 的课时为实操训练，让学生在实操中掌握 Photoshop 软件操作和设计方法； 2. 采用项目教学法，以“特色农产品电商店铺全案视觉设计”为核心项目，将课程内容拆解为多个子项目，引导学生完成从主图设计、详情页设计到店铺首页设计、活动海报设计的全流程设计实操，培养学生的综合设计能力； 3. 结合电商平台的设计规范和行业最新设计趋势开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步； 4. 引导学生欣赏优秀的电商设计作品，分析作品的设计思路、版式布局、色彩搭配，提升学生的审美能力和设计鉴赏能力； 5. 开展过程性评价，将学生的设计作品、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的设计能力和软件操作能力。

课程 4	网店装修		
学期	第 4-6 学期	参考学时	120 学时
课程目标	指导学生完成农产品网店页面装修的全流程工作，掌握主流电商平台的店铺装修规则、操作方法和设计技巧；能独立完成网店页面的整体布局、色彩搭配、导航设计、模块装修、页面优化等工作，能打造符合品牌定位、用户体验良好的网店页面，培养学生的店铺装修能力、视觉设计能力和用户体验优化能力，满足电商视觉设计岗位的核心技能需求。		
课程内容	1. 网店装修概述：主流电商平台的店铺装修规则、后台操作、装修工具、页面结构，农产品网店的装修定位、风格设计、用户体验需求； 2. 店铺装修基础：店铺页面结构、布局规划、色彩搭配、字体设计、导航设计、模块设计的基础原则和方法； 3. 店铺首页装修：首页整体布局设计、店招设计、导航栏设计、轮播图设计、商品分类模块设计、活动专区设计、品牌介绍模块设计、页脚设计； 4. 商品详情页装修：详情页整体结构设计、卖点可视化设计、图文排版设计、细节展示设计、售后保障设计、关联销售设计； 5. 店铺其他页面装修：分类页、搜索结果页、会员中心页、活动专题页、自定义页面的装修设计； 6. 店铺装修工具与模板：电商平台官方装修工具、第三方装修模板、代码装修基础、可视化装修工具的使用； 7. 店铺装修优化：用户体验优化、页面加载速度优化、移动端适配优化、转化路径优化、A/B 测试方法； 8. 农产品网店装修专题：广西特色农产品网店装修案例实操，农产品店铺的风格定位、视觉呈现、卖点设计、用户体验优化。		
教学要求	1. 采用理实一体化教学，90% 的课时为实操训练，以真实的电商平台店铺为载体，让学生在真实的装修环境中掌握店铺装修技能； 2. 采用项目教学法，以“特色农产品网店全页面装修设计”为		

	核心项目，将课程内容拆解为多个子项目，引导学生完成从店铺整体风格定位、首页装修、详情页装修到全页面优化的全流程实操，培养学生的综合装修设计能力； 3. 结合电商平台的最新装修规则和行业设计趋势开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步； 4. 引导学生分析优秀的电商店铺装修案例，总结装修设计的方法和技巧，提升学生的审美能力和设计鉴赏能力； 5. 开展过程性评价，将学生的店铺装修成果、设计方案、优化报告、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的店铺装修能力。
--	---

课程 5	电商数据分析		
学期	第 4-5 学期	参考学时	80 学时
课程目标	让学生能通过电商数据挖掘发现农产品电商运营中的问题，掌握电商数据分析的进阶方法、模型和工具；能独立完成电商运营全维度的数据分析，能从数据中发现运营问题、定位问题原因、提出可落地的优化解决方案，能撰写专业的电商数据分析报告，为电商运营决策提供数据支撑，培养学生的深度数据分析能力、数据思维和问题解决能力，满足电商运营岗位的核心技能需求。		
课程内容	1. 电商数据分析进阶：电商数据分析的核心逻辑、分析框架、进阶方法，数据驱动的运营决策体系； 2. 电商核心数据指标体系：流量指标、转化指标、用户指标、商品指标、营销指标、供应链指标的定义、计算方法、分析维度、优化逻辑； 3. 电商数据分析模型：AARRR 用户增长模型、RFM 用户分层模型、漏斗分析模型、同期群分析模型、相关性分析模型、回归分析模型在电商场景中的应用； 4. 电商数据分析工具进阶：Excel 高级数据分析、数据透视表进阶、函数进阶、Power Query 数据清洗、Power BI 数据可视化，		

	基础数据分析工具的进阶应用； 5. 电商全维度数据分析实操：流量渠道分析、用户行为分析、商品运营分析、营销活动效果分析、客服转化分析、供应链数据分析、竞品分析； 6. 数据分析报告撰写：数据分析报告的结构、撰写方法、可视化呈现、问题诊断、优化方案制定，专业电商数据分析报告撰写实操； 7. 农产品电商数据分析专题：广西特色农产品电商店铺数据分析案例实操，农产品电商的数据分析特点、核心指标、优化逻辑。
教学要求	1. 采用理实一体化教学，80% 的课时为实操训练，结合真实的电商运营数据开展教学，让学生在真实的数据分析场景中掌握进阶数据分析方法； 2. 采用项目教学法，以“农产品电商店铺运营问题诊断与优化方案制定”为核心项目，引导学生完成从数据提取、清洗、分析、问题诊断到优化方案制定、分析报告撰写的全流程实操，培养学生的深度数据分析能力和问题解决能力； 3. 结合电商行业最新的数据分析方法和工具开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步； 4. 引导学生分析电商行业的经典数据分析案例，总结数据分析的逻辑和方法，培养学生的数据思维和分析能力； 5. 开展过程性评价，将学生的数据分析报告、优化方案、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的电商数据分析能力。

课程 6	电子商务客户服务		
学期	第 2-4 学期	参考学时	80 学时
课程目标	培养学生处理农产品电商客户咨询与投诉的能力，掌握电商客户服务的基础理论、流程、方法和技巧；能独立完成客户咨询、订单处理、售后问题处理、投诉处理、客户关系维护等全流程客服工		

	作，能有效提升客户满意度和复购率，培养学生的客户服务能力、沟通能力和问题解决能力，满足电商客服岗位的核心技能需求。
课程内容	1. 电商客户服务概述：电商客服的岗位职责、工作流程、服务标准、职业素养，农产品电商客服的工作特点、核心要求； 2. 客服基础技能：客服沟通技巧、倾听技巧、表达技巧、提问技巧、反馈技巧，电商场景下的客服语言规范、沟通礼仪； 3. 售前客服工作：客户咨询接待、产品介绍、规格解答、价格咨询、活动咨询、订单确认、催单付、关联销售，售前转化提升技巧； 4. 售中客服工作：订单处理、发货通知、物流跟踪、异常订单处理、改地址、改规格、取消订单处理； 5. 售后客服工作：售后问题处理流程、退换货处理、退款处理、售后咨询、问题解答、售后纠纷处理、投诉处理技巧； 6. 客户关系维护：客户分层管理、会员服务、复购提升、私域流量运营、客户满意度调研、差评处理与维护； 7. 客服工具与管理：电商平台客服后台操作、快捷回复设置、客服数据统计、客服绩效考核、客服团队管理； 8. 农产品电商客服专题：广西特色农产品电商客服案例实操，农产品售后问题处理、生鲜产品售后纠纷处理、农产品客服合规要求。
教学要求	1. 采用情景教学法、角色扮演法、案例分析法等教学方法，结合电商客服真实场景案例开展教学，提升学生的客服实操能力； 2. 采用项目教学法，以“农产品电商客服全流程情景模拟”为核心项目，引导学生完成从前售接待、售中订单处理到售后问题处理、投诉处理的全流程实操，培养学生的综合客服能力； 3. 结合电商平台的客服规则和行业最新的客服服务标准开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步； 4. 邀请电商企业的资深客服主管开展讲座和实操指导，分享行业经验和客服技巧，提升学生的专业实操能力；

	5. 开展过程性评价，将学生的情景模拟表现、客服方案设计、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的电商客户服务能力。
--	---

课程 7	电商文案		
学期	第 3-4 学期	参考学时	80 学时
课程目标	训练学生撰写农产品电商各类文案的能力，掌握电商文案的写作逻辑、方法和技巧；能独立完成电商商品详情页文案、主图文案、直播话术、营销推广文案、短视频脚本、品牌文案等各类电商文案的撰写，能打造有吸引力、高转化的电商文案，培养学生的文案写作能力、创意能力和营销思维，满足电商运营、新媒体运营岗位的核心技能需求。		
课程内容	1. 电商文案概述：电商文案的特点、作用、类型、写作原则，用户思维、营销思维在文案写作中的应用； 2. 电商文案写作基础：文案的结构设计、标题写作、开头设计、正文写作、结尾设计，文案的语言风格、节奏把控、情绪调动； 3. 商品详情页文案写作：详情页文案的结构、逻辑、写作方法，卖点提炼、痛点挖掘、场景化描写、信任背书、行动指令，农产品详情页文案专项实操； 4. 主图与推广文案写作：电商主图文案、直通车图文案、钻展图文案、活动海报文案的写作方法、技巧、规范，高点击推广文案专项实操； 5. 直播话术与短视频脚本写作：直播话术的结构、节奏、写作方法，开场话术、产品介绍话术、互动话术、逼单话术、结尾话术；短视频脚本的结构、写作方法、分镜设计，农产品直播话术与短视频脚本专项实操； 6. 品牌与营销文案写作：品牌故事文案、品牌介绍文案、活动策划文案、公众号推文、小红书笔记、抖音文案等新媒体营销文案的写作方法；		

	7. 文案优化与测试：文案的优化方法、A/B 测试、数据复盘、转化提升，高转化文案的打磨技巧； 8. 农产品电商文案专题：广西特色农产品电商文案案例实操，农产品卖点提炼、场景化描写、地域文化融入、合规文案写作。
教学要求	1. 采用案例分析法、项目教学法、小组讨论等教学方法，结合电商行业优秀文案案例开展教学，让学生掌握电商文案的写作逻辑和方法； 2. 采用项目教学法，以“本地特色农产品全案电商文案撰写”为核心项目，将课程内容拆解为多个子项目，引导学生完成从详情页文案、主图文案、直播话术到短视频脚本、营销推广文案的全流程写作实操，培养学生的综合文案写作能力； 3. 结合电商行业最新的文案写作趋势和平台规则开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步； 4. 引导学生分析电商行业的高转化文案案例，总结文案的写作逻辑和技巧，提升学生的文案鉴赏能力和写作水平； 5. 开展过程性评价，将学生的文案作品、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的电商文案写作能力。

课程 8	新媒体营销实务		
学期	第 4-6 学期	参考学时	120 学时
课程目标	培养学生新媒体营销策划与执行能力，掌握主流新媒体平台的运营规则、营销方法和技巧；能独立完成农产品新媒体营销方案的策划、内容创作、账号运营、活动执行、效果复盘等全流程工作，能通过新媒体平台为农产品电商引流、提升品牌知名度和产品销量，培养学生的新媒体运营能力、创意策划能力和项目执行能力，满足新媒体运营、电商营销岗位的核心技能需求。		
课程内容	1. 新媒体营销概述：主流新媒体平台的特点、用户画像、运营规则、营销模式，农产品新媒体营销的发展现状、行业特点、运营逻辑；		

	2. 新媒体账号运营：账号定位、人设打造、账号搭建、内容规划、粉丝运营、互动维护、账号矩阵搭建，农产品新媒体账号定位与运营专项实操； 3. 新媒体内容创作：内容选题、内容策划、文案写作、短视频拍摄与剪辑、图文设计、直播内容创作，农产品新媒体内容创作专项实操； 4. 主流平台运营实操：微信公众号、视频号、抖音、快手、小红书、B 站等主流新媒体平台的运营方法、内容规则、流量逻辑、涨粉技巧、变现模式； 5. 新媒体营销活动策划：活动主题确定、活动方案设计、活动执行、福利设置、引流转化、效果复盘，农产品新媒体营销活动专项实操； 6. 新媒体引流与变现：新媒体平台引流方法、私域流量运营、直播带货、短视频带货、内容电商、广告变现，农产品新媒体引流与变现专项实操； 7. 新媒体数据分析与复盘：新媒体核心数据指标、数据分析方法、内容效果分析、活动效果分析、账号运营优化、复盘报告撰写； 8. 农产品新媒体营销专题：广西特色农产品新媒体营销案例实操，乡村振兴主题新媒体营销、地域文化融入、农产品品牌打造、合规运营要求。
教学要求	1. 采用理实一体化教学，90% 的课时为实操训练，以真实的新媒体平台账号为载体，让学生在真实的运营环境中掌握新媒体营销全流程技能； 2. 采用项目教学法，以“特色农产品新媒体营销全案策划与执行”为核心项目，将课程内容拆解为多个子项目，引导学生完成从账号定位、内容创作、账号运营到营销活动策划、引流变现、数据分析复盘的全流程实操，培养学生的综合新媒体运营能力； 3. 结合新媒体平台的最新规则和行业发展趋势开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步；

	4. 邀请本地知名新媒体运营专家、三农自媒体博主开展讲座和实操指导，分享行业经验和运营技巧，提升学生的专业实操能力； 5. 开展过程性评价，将学生的新媒体账号运营成果、营销方案、内容作品、复盘报告、课堂表现纳入综合评价，全面评价学生的新媒体营销能力。
--	---

3. 专业拓展课

课程 1	短视频制作		
学期	第 4-5 学期	参考学时	120 学时
课程目标	全面提升学生的农产品短视频制作能力，掌握短视频策划、拍摄、剪辑、包装的全流程方法和技巧；能独立完成农产品短视频的选题策划、脚本撰写、实地拍摄、后期剪辑、特效包装、字幕制作等全流程工作，能制作有吸引力、高传播度的农产品短视频，培养学生的短视频制作能力、创意能力和视觉表达能力，满足新媒体运营、电商营销岗位的技能需求。		
课程内容	1. 短视频制作概述：短视频的特点、类型、发展趋势，农产品短视频的内容定位、风格设计、用户需求，短视频制作全流程； 2. 短视频策划与脚本撰写：短视频选题、内容策划、脚本结构、分镜设计、文案写作，农产品短视频脚本专项实操； 3. 短视频拍摄基础：拍摄设备、镜头、灯光、收音设备的基础操作，拍摄参数设置、运镜技巧、构图方法、光影设计，农产品短视频拍摄专项实操 4. 短视频后期剪辑：剪辑软件的基础操作、素材管理、剪辑流程、转场特效、字幕制作、音频处理、调色、特效包装，农产品短视频剪辑专项实操； 5. 不同类型短视频制作实操：产品展示类、剧情类、口播类、教程类、乡村生活类、文化类短视频的制作方法技巧； 6. 短视频优化与运营：短视频的标题、封面、标签、发布时间、平台规则，短视频的流量逻辑、传播技巧、数据复盘、优化方法； 7. 农产品短视频制作专题：广西特色农产品短视频制作案例实		

	操，乡村振兴主题短视频、地域文化融入、农产品卖点可视化、合规内容制作。
教学要求	1. 采用理实一体化教学，80% 的课时为实操训练，让学生在实操中掌握短视频制作全流程技能； 2. 采用项目教学法，以“特色农产品系列短视频制作”为核心项目，引导学生完成从选题策划、脚本撰写、拍摄到剪辑、包装、发布的全流程实操，培养学生的综合短视频制作能力； 3. 结合短视频平台的最新规则和行业发展趋势开展教学，及时更新教学内容，确保教学内容与行业实际同步； 4. 引导学生分析优秀的农产品短视频作品，总结作品的创作思路、拍摄技巧、剪辑方法，提升学生的审美能力和创作水平； 5. 开展过程性评价，将学生的短视频作品、脚本、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的短视频制作能力。

课程 2	农产品电商实务		
学期	第 4-5 学期	参考学时	120 学时
课程目标	让学生全面掌握广西特色农产品电商运营的核心要点和实操方法，熟悉本地农产品电商产业的发展现状、供应链体系、运营模式和行业规范；能独立完成本地特色农产品电商的选品、供应链管理、品牌打造、运营推广、全渠道销售等全流程工作，能结合本地农产品特点制定针对性的电商运营方案，培养学生的农产品电商实操能力、项目管理能力和本地化运营能力，满足本地农产品电商企业的岗位需求。		
课程内容	1. 广西农产品电商产业概述：广西特色农产品产业发展现状、资源优势、产业布局，农产品电商产业的发展政策、行业规范、发展趋势； 2. 特色农产品专题：香猪、油鱼、火麻、广西特色果蔬等本地特色农产品的产品特点、营养价值、文化内涵、品牌优势； 3. 农产品电商选品与供应链管理：农产品选品策略、产品定位、		

	卖点提炼，农产品供应链体系搭建、产地直供模式、合作社合作模式、仓储管理、冷链物流、品控管理； 4. 农产品电商品牌打造：农产品品牌定位、品牌故事、品牌形象设计、品牌传播、地域公共品牌打造、农产品 IP 打造； 5. 农产品电商全渠道运营：传统电商平台、社交电商、直播电商、社区团购、跨境电商等全渠道运营模式、操作方法、渠道管理； 6. 农产品电商营销推广：农产品营销活动策划、内容营销、场景化营销、节日营销、乡村振兴主题营销、政企合作营销； 7. 农产品电商合规运营：农产品电商相关的法律法规、食品安全规范、广告宣传合规、标签标识规范、售后纠纷处理、风险防范 8. 农产品电商案例实操：广西本地特色农产品电商企业运营案例分析、优秀农产品电商项目拆解、本地化电商运营方案设计与实操。
教学要求	1. 采用专题讲授、案例分析、实地调研、企业专家讲座、项目实操等教学方法，结合广西本地农产品电商产业实际开展教学，确保教学内容贴合地方产业需求； 2. 采用项目教学法，以“特色农产品电商全渠道运营方案设计与落地”为核心项目，引导学生完成从产品分析、供应链搭建、品牌打造到全渠道运营、营销推广的全流程方案设计与实操，培养学生的本地化农产品电商运营能力； 3. 组织学生到本地农产品种植基地、电商企业、合作社开展实地调研和跟岗学习，让学生深入了解本地农产品电商产业的实际运营情况，提升学生的实践能力； 4. 邀请本地农产品电商企业的创始人、运营专家开展讲座和实操指导，分享行业经验和本地化运营技巧，提升学生的专业实操能力； 5. 开展过程性评价，将学生的运营方案、项目成果、调研报告、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的农产品电商实务能力。

课程 3	汉字输入		
学期	第 1 学期	参考学时	40 学时
课程目标	全面提升学生的汉字输入速度和准确率，掌握常用的汉字输入方法，能熟练进行中文打字，满足电商办公、客服沟通、文案写作等岗位的基础办公需求，提升学生的办公效率和职业基础能力。		
课程内容	1. 汉字输入基础：键盘布局、指法规范、盲打基础，拼音输入、五笔输入的基础原理和操作方法； 2. 拼音输入进阶：全拼、双拼、简拼的输入方法，常用拼音输入法的功能设置、快捷操作、联想输入、自定义短语； 3. 五笔输入基础：五笔字根、拆字规则、编码规则，一级简码、二级简码、三级简码、全码的输入方法； 4. 打字速度与准确率提升：打字训练方法、提速技巧、常见错误纠正，看打、听打、盲打专项训练； 5. 电商场景专项输入训练：电商客服沟通、文案写作、商品信息录入、订单处理、办公文档处理等场景的快速输入训练； 6. 特殊字符与符号输入：中文标点、特殊符号、生僻字、数字、字母的快速输入方法，输入法的特殊功能应用。		
教学要求	1. 采用理实一体化教学，90% 的课时为实操训练，让学生在持续的打字训练中提升输入速度和准确率； 2. 采用分层教学，根据学生的基础情况制定个性化的训练计划，确保每个学生都能达到课程目标； 3. 结合电商办公场景开展专项输入训练，让学生了解电商岗位的输入需求，提升专业场景下的输入效率； 4. 引导学生养成正确的打字姿势和指法规范，坚持日常打字训练，提升盲打能力和输入速度； 5. 开展过程性评价，将学生的打字速度、准确率、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的汉字输入能力。		

课程 4	Python 基础应用		
学期	第 5 学期	参考学时	80 学时
课程目标	培养学生运用 Python 进行电商数据处理和自动化操作的能力，掌握 Python 编程语言的基础语法、核心库和应用方法；能运用 Python 完成电商数据的爬取、清洗、分析、可视化，能实现电商运营中的自动化操作，提升电商运营效率和数据分析能力，培养学生的编程思维、自动化运营能力和数据处理能力，满足电商行业数字化运营的岗位需求。		
课程内容	1. Python 基础：Python 编程语言的特点、应用场景、开发环境搭建，基础语法、变量、数据类型、运算符、流程控制、函数、模块、面向对象编程基础； 2. Python 数据处理基础：NumPy、Pandas 库的基础操作，数据读取、清洗、整理、分析、统计，电商数据处理专项实操； 3. Python 数据可视化：Matplotlib、Seaborn 库的基础操作，数据可视化图表制作，电商数据分析报告可视化专项实操； 4. Python 网络爬虫基础：Requests、BeautifulSoup 库的基础操作，网页数据爬取、解析、存储，电商平台公开数据爬取专项实操； 5. Python 自动化操作基础：PyAutoGUI、Selenium 库的基础操作，鼠标、键盘自动化操作，网页自动化操作，电商运营自动化场景专项实操； 6. Python 在电商中的应用场景：电商数据爬取与分析、竞品数据监控、运营数据自动化分析、客服自动化回复、订单自动化处理、营销活动自动化执行； 7. 电商 Python 项目实操：电商店铺运营数据自动化分析系统、竞品数据监控工具、客服自动化回复脚本的设计与开发。		
教学要求	1. 采用理实一体化教学，80% 的课时为实操训练，让学生在实操中掌握 Python 编程基础和电商场景应用方法； 2. 采用项目教学法，以“电商运营数据自动化分析工具开发”		

	为核心项目，引导学生完成从需求分析、代码编写、功能实现到测试优化的全流程开发实操，培养学生的 Python 应用能力和项目开发能力； 3. 结合电商行业的真实应用场景开展教学，让学生了解 Python 在电商运营中的实际应用，提升学生的专业应用能力； 4. 引导学生利用在线学习资源、开源项目开展自主学习，了解 Python 在电商行业的最新应用，提升学生的自主学习能力； 5. 开展过程性评价，将学生的代码作品、项目成果、课堂表现、作业完成情况纳入综合评价，全面评价学生的 Python 基础应用能力。
--	--

（三）企业实践课

课程 1	认知实习		
学期	第 2 学期	参考学时	20 学时
课程目标	让学生形成对农产品电商行业的感性认知，了解电商企业的组织架构、业务流程、岗位设置、工作环境，熟悉本地农产品电商产业的发展现状和运营模式，建立对电商行业的整体认知，明确职业发展方向，为后续专业课程学习和职业发展奠定基础。		
课程内容	1. 电商企业认知：电商企业的组织架构、部门设置、岗位职责、业务流程、运营模式、企业文化；2. 电商岗位认知：电商运营、直播运营、视觉设计、客服、供应链管理等核心岗位的工作内容、能力要求、职业发展路径；3. 电商业务流程认知：农产品电商从选品、采购、仓储、物流、运营、营销、客服、售后的全流程业务环节；4. 本地电商产业认知：本地农产品电商产业发展现状、产业布局、龙头企业、发展趋势；5. 职业规划认知：电商行业的职业发展路径、岗位能力要求、职业资格证书、就业前景，个人职业发展规划制定。		
教学要求	1. 采用实地参观、企业专家讲座、岗位观摩、小组讨论、调研报告撰写等教学方式，让学生深入了解电商行业和企业实际运营情		

	况； 2. 组织学生到本地知名农产品电商企业、直播基地、合作社开展实地参观和岗位观摩，让学生直观了解电商企业的工作环境和业务流程； 3. 邀请电商企业的创始人、部门负责人、优秀员工开展专题讲座，分享行业经验、岗位工作内容、职业发展经历，提升学生的职业认知； 4. 引导学生开展小组讨论，分享实习心得，制定个人职业发展规划，撰写认知实习调研报告，培养学生的调研能力和职业规划能力； 5. 开展过程性评价，将学生的实习表现、调研报告、职业发展规划、课堂表现纳入综合评价，全面评价学生的认知实习成果。
--	--

课程 2	跟岗实习		
学期	第 5 学期	参考学时	320 学时
课程目标	使学生将专业理论知识应用于电商工作实践，参与农产品电商企业的真实项目和日常工作，掌握电商岗位的实操技能和工作流程，能在企业导师的指导下独立完成分配的工作任务，提升学生的专业实操能力、职业适应能力和团队协作能力，为后续顶岗实习和就业奠定坚实的基础。		
课程内容	1. 跟岗实习岗前培训：电商企业的规章制度、工作流程、岗位职责、安全规范、企业文化，岗位基础技能培训； 2. 电商运营岗位跟岗：协助完成农产品网店的日常运营、商品上架、标题优化、详情页设计、营销活动执行、订单处理、售后维护等工作； 3. 直播电商岗位跟岗：协助完成直播策划、脚本撰写、直播场控、直播执行、粉丝互动、直播复盘、短视频拍摄剪辑等工作； 4. 视觉设计岗位跟岗：协助完成农产品商品拍摄、图片编辑、主图设计、详情页设计、店铺装修、海报设计、短视频制作等工作 5. 客户服务岗位跟岗：协助完成客户咨询接待、订单处理、售		

	后问题处理、投诉处理、客户关系维护、差评处理等工作； 6. 新媒体运营岗位跟岗：协助完成新媒体账号运营、内容创作、选题策划、粉丝运营、营销活动执行、数据分析复盘等工作； 7. 供应链管理岗位跟岗：协助完成农产品选品、采购、仓储管理、库存盘点、物流跟踪、品控管理等工作； 8. 跟岗实习总结与复盘：实习工作内容总结、技能提升复盘、问题分析与改进、职业发展规划调整、跟岗实习报告撰写。
教学要求	1. 采用校企双导师制，为每位学生配备校内指导教师和企业带教导师，全程指导学生的跟岗实习工作，确保实习质量； 2. 实习前开展岗前培训，让学生了解企业的规章制度、岗位职责、安全规范，掌握岗位基础技能，快速适应实习环境； 3. 企业带教导师根据学生的专业方向和实习岗位，制定个性化的实习计划，安排循序渐进的工作任务，指导学生完成岗位工作，提升专业实操能力； 4. 校内指导教师定期与学生、企业带教导师沟通，了解学生的实习情况，及时解决实习过程中出现的问题，指导学生完成实习报告； 5. 引导学生在实习过程中主动学习、积极思考、认真工作，主动向企业带教导师请教，积累工作经验，提升职业适应能力和团队协作能力； 6. 实习结束后，学生完成跟岗实习报告，开展实习总结与复盘，校企双导师对学生的实习表现进行综合评价，评价结果纳入学生的总成绩。

课程 3	顶岗实习		
学期	第 6 学期	参考学时	80 学时
课程目标	全面锻炼学生的职业能力，积累电商行业工作经验，能独立承担农产品电商企业特定岗位的工作任务，熟练掌握岗位核心技能，能独立解决工作中的实际问题，具备良好的职业素养、团队协作能		

	力和岗位适应能力，达到企业岗位的工作要求，实现从学生到职业人的顺利过渡，为毕业后的就业和职业发展奠定坚实的基础。
课程内容	1. 采用校企双导师制，为每位学生配备校内指导教师和企业带教导师，全程负责学生的顶岗实习指导、管理和考核工作，确保实习质量； 2. 实习前开展系统的岗前培训，让学生全面了解企业的规章制度、岗位职责、工作要求，掌握岗位核心技能，具备独立上岗工作的能力，快速适应企业工作环境； 3. 带教导师根据学生的实习岗位，制定详细的实习计划和工作目标，明确工作任务和考核标准，指导学生独立完成岗位工作，提升学生的职业能力和问题解决能力； 4. 校内指导教师定期与学生、企业带教导师沟通，全程跟踪学生的实习情况，及时解决实习过程中出现的问题，指导学生完成实习报告，做好学生的思想教育和职业指导工作； 5. 引导学生在实习过程中严格遵守企业的规章制度，爱岗敬业、认真工作、主动学习、积极思考，主动承担工作任务，积累工作经验，提升职业素养和岗位适应能力，实现从学生到职业人的顺利过渡； 6. 实习结束后，学生完成顶岗实习报告，开展全面的实习总结和职业发展规划，校企双导师对学生的实习表现、工作成果、职业能力提升进行综合评价，评价结果纳入学生的总成绩，作为学生毕业和就业的重要依据。
教学要求	1. 采用校企双导师制，为每位学生配备校内指导教师和企业带教导师，全程负责学生的顶岗实习指导、管理和考核工作，确保实习质量； 2. 实习前开展系统的岗前培训，让学生全面了解企业的规章制度、岗位职责、工作要求，掌握岗位核心技能，具备独立上岗工作的能力，快速适应企业工作环境； 3. 企业带教导师根据学生的实习岗位，制定详细的实习计划和

	工作目标，明确工作任务和考核标准，指导学生独立完成岗位工作，提升学生的职业能力和问题解决能力； 4. 校内指导教师定期与学生、企业带教导师沟通，全程跟踪学生的实习情况，及时解决实习过程中出现的问题，指导学生完成实习报告，做好学生的思想教育和职业指导工作； 5. 引导学生在实习过程中严格遵守企业的规章制度，爱岗敬业、认真工作、主动学习、积极思考，主动承担工作任务，积累工作经验，提升职业素养和岗位适应能力，实现从学生到职业人的顺利过渡； 6. 实习结束后，学生完成顶岗实习报告，开展全面的实习总结和职业发展规划，校企双导师对学生的实习表现、工作成果、职业能力提升进行综合评价，评价结果纳入学生的总成绩，作为学生毕业和就业的重要依据。
--	--

七、教学进度安排

学期教学进度总表

序号	课程类别	课程性质	课程名称	学分	总学时	理论学时	实践学时	开课学期及周学时分配						考核方式
								一	二	三	四	五	六	
1	公共基础课	必修	心理健康与职业生涯	2	40	32	8	2						考查
2			中国特色社会主义	2	40	34	6		2					考查
3			职业道德与法治	2	40	32	8			2				考查
4			哲学与人生	2	40	34	6				2			考查
5			语文	16	256	206	50	2	2	2	2	4	4	考试
6			数学	16	256	196	60	2	2	2	2	4	4	考试
7			英语	9	144	108	36	2	2	2	2			考试
8			信息技术	5	80	30	50	2	2					考试
9			体育与健康	13	208	30	178	2	2	2	2	2	2	考查
10			历史	5	80	60	20			2	2			考查
11			普通话	2	40	20	20		1	1				考查
12			自然科学	2	40	30	10		1	1				考查
13			公共艺术	2	40	32	8				1	1		考查

14			职业素养	2	40	34	6				1	1		考查	
15			劳动教育	6	100	20	80	1	1	1	1	1		考查	
16			中国传统文化	2	40	30	10	2						考查	
小计				88	1484	928	556	15	15	15	15	13	10		
1	专业技能课	专业基础课 （必修）	电子商务基础	5	80	60	20	2	2					考试	
2			经济学基础	5	80	60	20	2	2					考试	
3			管理学基础	5	80	60	20		2	2				考试	
4			数据分析基础	5	80	20	60			2	2			考试	
5			商务沟通技巧	4	64	20	44		2	1				考查	
6			商品拍摄与编辑	5	80	60	20		2	2				考试	
			小计		29	464	280	184	4	10	7	2	0	0	
1			专业核心课 （必修）	网店运营	7	120	10	110			2	2	2		考试
2		直播电商		7	120	10	110				2	2	2	考试	
3		PS + 版式设计		7	120	10	110			2	2	2		考试	
4		网店装修		7	120	10	110				2	2	2	考试	
5		电商数据分析		5	80	10	70				2	2		考试	
6		电子商务客户服务		5	80	10	70		2	2				考试	
7		电商文案		5	80	10	70			2	2			考试	
8		新媒体营销实务		7	120	10	110						4	2	考试
			小计		50	840	80	760		2	8	12	14	6	
1	公共选修课	选修	数字经济概论	4	64	60	4						3	考查	
2			创新创业基础	4	64	60	4						3	考查	
3			党史国史	2	40	36	4	2						考查	
4			国家安全教育	2	40	36	4		2					考查	
		小计		12	208	192	16	2	2				6		
1	企业实践课	必修	认知实习	1	20	0	20		1					考查	
2			跟岗实习	20	320	0	320						16	考查	
3			顶岗实习	5	80	0	80						4	考查	
		小计		26	420	0	420		1				20		
合计				205	3416	1480	1936	21	30	30	29	27	42		
注：1. 学分与课时计算标准：1 学分/16-18 课时															

八、实施保障

（一）师资队伍建设

1. 师资队伍结构要求：本专业配备一支结构合理、专兼结合、双师素质突出的师资队伍，专业教师总数不少于 12 人，其中双师型教师占专业教师的 70% 以上，双师型教师中至少有 4 名取得电子商务设计师或电子商务技师职业资格证书，其他双师型教师需取得电子商务设计员或助理电子商务师职业资格证书。

2. 专业带头人要求：本专业带头人需具备本科及以上学历，电子商务相关专业背景，中级及以上专业技术职称，5 年以上电子商务行业工作经验或教学经验，熟悉广西农产品电商产业发展现状和行业趋势，具备较强的专业建设能力、教学能力和行业资源整合能力。

3. 师资培养机制：

（1）定期组织专业教师参加电子商务、农产品电商、直播电商相关的国家级、省级培训，包括专业知识培训、实践技能培训、教学方法培训、课程思政教学能力培训等，每年培训时长不少于 40 学时。

（2）鼓励专业教师到广西本地农产品电商企业、直播基地、电商平台企业实践锻炼，每 2 年累计实践时长不少于 6 个月，深入了解行业最新动态、企业岗位需求、最新技术应用，提升教师的实践能力和教学水平。

（3）鼓励专业教师参加各类电子商务、职业教育相关的教学能力大赛、技能大赛，以赛促教、以赛促学，提升教师的教学能力和专业技能。

（4）支持专业教师开展电子商务、农产品电商相关的教学研究和科研项目，探索适合中职电子商务专业的教学模式和教学方法，推动专业建设和发展。

4. 兼职教师队伍建设：从广西本地农产品电商企业、直播电商企业、新媒体运营公司引进具有丰富实践经验的专业人才、行业专家、技术骨干担任兼职教师，充实师资队伍。兼职教师占专业教师总数的比例不低于 30%，兼职教师需具备 3 年以上电商行业工作经验，中级及以上专业技术职称或高级工及以上职业资格证书。兼职教师将企业的真实项目、最新技术、行业案例带入课堂，使教学内容更加贴近企业实际需求，提升教学的针对性和实效性。

5. 实训指导教师配备：校内实训（实习）教学，每小班（25 人左右）应配备 1 名指导教师，较复杂的教学项目视具体情况适当增加指导教师。学生到行业、企业顶岗

实习阶段，应配备行业、企业的专职指导师傅，学校应配备专职管理教师负责学生顶岗实习阶段的相关管理工作，配备专业教师对学生进行专门指导，协助专职指导师傅做好学生的指导工作。

（二）教学设施保障

1. 校内实训基地建设

打造集教学、实训、科研、社会服务于一体的农产品电子商务实训基地，功能分区科学规划，设备先进齐全，完全满足本专业的教学实训需求，具体功能分区如下：

（1）网店运营实训区：配备 60 台以上高性能计算机，安装主流电商平台运营软件、店铺装修软件、数据分析软件，模拟真实的网店开设、商品管理、订单处理、营销推广等运营场景，可同时容纳 2 个班级的学生开展网店运营实训。

（2）直播电商实训区：搭建 4 个以上专业的直播直播间，配备高清摄像机、专业麦克风、灯光设备、绿幕、直播电脑、直播控制台等专业直播设备，可同时容纳 4 组学生开展直播策划、直播带货、场控管理等实训活动，完全模拟真实的直播电商工作环境。

（3）摄影修图实训区：配备专业的摄影棚、单反相机、镜头、灯光设备、三脚架、修图电脑、图形图像处理软件等设备，可同时容纳 20 名学生开展农产品商品拍摄、图片后期编辑、修图美化等实训活动。

（4）短视频制作实训区：配备短视频拍摄设备、剪辑电脑、专业剪辑软件、特效制作软件、录音设备等，可同时容纳 2 个班级的学生开展短视频策划、拍摄、剪辑、包装、字幕制作等全流程实训活动。

（5）客户服务实训区：模拟电商客服工作环境，配备电脑、电话、耳机、客服管理系统等设备，可同时容纳 30 名学生开展客户咨询接待、售后问题处理、投诉处理、客户关系维护等实训活动。

（6）新媒体运营实训区：配备新媒体运营所需的电脑、拍摄设备、剪辑软件、运营管理工具等，可同时容纳 2 个班级的学生开展新媒体账号运营、内容创作、营销活动策划、数据分析等实训活动。

（7）供应链模拟实训区：配备仓储管理系统、库存管理软件、物流跟踪系统等，模拟农产品仓储、库存管理、物流配送等供应链环节，可同时容纳 20 名学生开展供应链管理实训活动。

2. 校外实习基地拓展

建立广泛的校企合作网络，与本地多家农产品生产企业、电商企业、直播基地、物流企业、合作社等建立紧密的合作关系，签订长期合作协议，共建稳定的校外实习实训基地，为学生提供充足的校外实习、实训、就业岗位。

（1）与本地知名农产品种植合作社、农业龙头企业合作，建立农产品选品、采购、供应链管理实习基地，让学生参与农产品种植、采摘、分拣、包装、仓储等全流程环节。

（2）与本地大型农产品电商平台、电商运营企业合作，建立网店运营、电商营销、数据分析实习基地，为学生提供网店运营、营销推广、数据分析等实习岗位。

（3）与本地知名直播电商基地、MCN 机构合作，建立直播电商、新媒体运营实习基地，为学生提供直播运营、主播、场控、短视频制作、新媒体运营等实习岗位。

（4）与专业的电商物流企业合作，建立电商物流、供应链管理实习基地，让学生了解农产品电商物流配送流程、仓储管理、库存管理等环节。

3. 教学设备与软件支持

（1）为电子商务专业教学配备充足的教学设备，确保每个学生都能有机会参与实践操作。除了实训基地的专业设备外，还为每个教室配备多媒体教学设备、投影设备、音响设备，方便教师开展理论教学和案例分析。

（2）购买正版的电商教学软件、实训软件，包括电子商务模拟教学软件、直播电商教学软件、网店运营实训软件、数据分析软件、图形图像处理软件、视频剪辑软件等，让学生在虚拟环境中进行电商业务模拟操作，加深对理论知识的理解。

（3）组织专业教师和企业专家共同开发适合本校电子商务专业教学的特色教学资源，结合本地特色农产品电商实际案例，开发农产品电商运营案例库、直播电商话术库、电商文案素材库、短视频脚本库等教学资源，为教学提供丰富的素材。

（4）利用虚拟现实（VR）和增强现实（AR）技术，开发沉浸式的电商教学场景，提升学生的学习兴趣和参与度，打造现代化、智能化的教学环境。

4. 信息化教学平台搭建

（1）打造电子商务专业一站式信息化教学平台，整合教学资源、教学管理、在线学习、交流互动、考核评价等功能，实现教学全流程的信息化管理。教师可以在平台

上发布教学大纲、教学课件、教学视频、作业任务等教学资源，学生可以随时随地进行在线学习、提交作业、参与考试测评、与教师和同学交流互动。

（2）平台支持在线作业提交、考试测评、学习进度跟踪、数据分析统计等功能，方便教师对学生的学习情况进行全面的管理和评价，及时发现学生的学习问题，调整教学策略，提升教学质量。

（3）平台设置交流互动板块，学生可以在平台上与教师和同学进行交流讨论，分享学习心得和实践经验，打造线上线下融合的学习社区，提升学生的学习积极性和参与度。

（4）安排专业的技术人员对信息化教学平台进行日常的维护和管理，定期对平台进行升级和优化，不断完善平台的功能，保障平台的稳定运行和数据安全。

（三）教学资源保障

1. 课程资源建设：按照国家职业教育课程标准要求，结合广西农产品电商产业发展需求和岗位能力要求，开发完善的课程体系和课程资源，包括课程标准、教学大纲、教学课件、教学视频、实训指导书、案例库、习题库、考核评价标准等，覆盖本专业所有课程，确保教学内容的规范性、系统性和针对性。

2. 教材建设：选用国家规划教材、职业教育精品教材作为核心教材，同时结合广西本地农产品电商产业实际，组织专业教师和企业专家共同开发校本特色教材、实训教材，重点突出广西特色农产品电商运营、直播电商、乡村振兴电商等内容，确保教材内容贴合地方产业需求和岗位实际，具有较强的实用性和针对性。

3. 教学资源建设：充分利用现代信息技术，开发丰富的数字教学资源，包括教学视频、微课、动画、虚拟仿真教学资源、在线课程等，打造线上线下融合的教学资源体系。积极参与国家、省级职业教育精品在线课程建设，引入优质的在线教学资源，丰富教学内容和教学手段，提升教学质量。

4. 行业企业资源建设：与本地农产品电商企业、行业协会、电商平台建立长期稳定的合作关系，引入企业的真实项目、行业案例、最新技术、行业标准、岗位需求等资源，融入课堂教学，实现教学内容与企业岗位需求的无缝对接。邀请行业专家、企业技术骨干、优秀毕业生参与教学资源建设、课程开发、实训指导，提升教学资源的专业性和实用性。

5. 教学资源管理：建立完善的教学资源管理制度，对教学资源进行统一的规划、建设、管理、更新和维护，确保教学资源的质量和时效性。定期对教学资源进行更新和优化，结合行业发展趋势、企业岗位需求变化、技术更新，及时调整教学内容，更新教学资源，确保教学内容与行业发展同步。

（四）教学方法与教学手段保障

1. 教学方法创新：综合运用项目教学法、案例教学法、情景教学法、角色扮演法、小组合作学习法、任务驱动教学法等多种教学方法，突出实践教学，以学生为主体，以能力为本位，激发学生的学习兴趣 and 主动性，提升教学效果。

2. 理实一体化教学：全面推行理实一体化教学模式，将理论教学与实践操作深度融合，70% 以上的专业课程采用理实一体化教学，在实训基地、直播间、摄影棚等真实的工作场景中开展教学，让学生在“做中学、学中做”，实现理论学习与实践操作的同步进行，提升学生的专业实操能力。

3. 岗课赛证融合教学：坚持“以岗定课、以赛促课、以证融课”的教学理念，将电商岗位工作内容、职业技能等级证书考核标准、职业技能大赛竞赛内容融入课程教学，实现课程内容与岗位需求、证书标准、竞赛内容的深度融合。鼓励学生参加各类电子商务、农产品电商、直播电商相关的职业技能大赛，考取电子商务师、直播电商师等职业技能等级证书，提升学生的职业竞争力。

4. 信息化教学手段应用：充分利用现代信息技术，综合运用多媒体教学、在线教学、虚拟仿真教学、直播教学等多种信息化教学手段，丰富教学方式，提升教学效率。利用信息化教学平台开展线上线下混合式教学，实现课前预习、课中教学、课后复习、考核评价的全流程信息化管理，满足学生个性化学习需求，提升学生的自主学习能力。

5. 课程思政教学融入：全面推进课程思政建设，将思想政治教育元素融入所有课程的教学全过程，实现知识传授、能力培养与价值引领的有机统一。结合电子商务专业特点，重点融入诚信经营、合规运营、工匠精神、劳模精神、乡村振兴、文化自信、社会责任等思政元素，引导学生树立正确的世界观、人生观和价值观，培养学生的职业素养和社会责任感，实现立德树人的根本任务。

（五）学习评价与考核保障

1. 多元化评价体系构建：构建“过程性评价 + 终结性评价”相结合、“校内评价 + 企业评价”相结合、“教师评价 + 学生自评 + 学生互评”相结合的多元化学习评

价体系，对学生的学习过程和学习结果进行全面、客观、综合的评价，全面评价学生的知识掌握程度、专业技能水平、职业素养、创新能力和团队协作能力。

2. 过程性评价：过程性评价占课程总成绩的 60% 以上，重点评价学生的课堂表现、作业完成情况、实训操作成果、项目实践成果、小组协作表现、学习态度、职业素养等方面。通过课堂提问、作业批改、实训成果检查、项目成果展示、小组互评、学生自评等多种方式，对学生的学习过程进行全程跟踪和评价，及时发现学生的学习问题，给予针对性的指导和反馈，引导学生不断改进和提升。

3. 终结性评价：终结性评价占课程总成绩的 40% 以下，重点评价学生对课程核心知识、核心技能的掌握程度和综合应用能力。通过期末考试、技能考核、项目成果验收、实习报告、毕业设计等多种方式开展终结性评价，考核内容贴合岗位实际需求，重点考核学生的综合应用能力和问题解决能力，避免单一的理论笔试考核。

4. 企业评价：在企业实践课、跟岗实习、顶岗实习环节，引入企业评价，企业带教师对学生的实习表现、工作成果、职业素养、岗位适应能力、团队协作能力等方面进行全面的评价，评价结果占实习总成绩的 50% 以上，确保评价的全面性和客观性，实现学校评价与企业评价的无缝对接。

5. 职业技能证书与竞赛成果评价：将学生考取的职业技能等级证书、参加职业技能大赛获得的奖项、创新创业项目成果等纳入学生的综合评价，作为学生评优评先、毕业推荐的重要依据，鼓励学生积极考取职业技能证书、参加各类技能大赛和创新创业活动，提升学生的职业竞争力和创新能力。

6. 评价结果应用：建立完善的评价结果反馈与应用机制，及时将评价结果反馈给学生，帮助学生了解自己的学习情况、优势和不足，制定针对性的学习改进计划，引导学生不断提升自己的专业能力和职业素养。同时，将评价结果作为教师教学质量评价、课程建设、教学改革的重要依据，不断优化教学内容、教学方法和教学模式，提升教学质量。

（六）质量管理保障

1. 严格执行专业人才培养方案：建立完善的人才培养方案执行管理制度，严格按照本人才培养方案开展教学活动，不得随意调整课程设置、教学内容、学时安排。定期对人才培养方案的执行情况进行检查和监督，确保人才培养方案的严格落实，保证人才培养质量。

2. 教学质量监控体系建设：构建校、年级组、教研室三级教学质量监控体系，对教学全过程进行全面的监控和管理。通过日常教学检查、听课评课、教学督导、学生评教、教师评学、教学成果检查、考试考核分析等多种方式，对教师的教学质量、学生的学习效果进行全面的监控和评价，及时发现教学过程中存在的问题，制定针对性的改进措施，不断提升教学质量。

3. 专业诊改与持续改进：建立完善的专业诊改制度，以学生发展为中心，以人才培养质量为核心，定期开展专业诊改工作。通过行业企业调研、毕业生跟踪调查、用人单位满意度调查、教学质量数据分析等方式，全面分析专业建设、人才培养、教学质量等方面存在的问题和不足，制定针对性的诊改方案和改进措施，持续优化人才培养方案、课程体系、教学内容、教学方法，不断提升专业建设水平和人才培养质量，实现专业的持续健康发展。

4. 人才培养质量跟踪调查：建立完善的毕业生跟踪调查和用人单位满意度调查制度，定期对毕业生的就业情况、职业发展情况、用人单位满意度进行跟踪调查，全面了解毕业生的就业质量、岗位适应能力、职业发展情况，以及用人单位对本专业人才培养质量的评价和建议。将调查结果作为专业诊改、人才培养方案优化、课程建设的重要依据，不断优化人才培养体系，提升人才培养质量，确保人才培养符合行业企业的岗位需求。

九、毕业要求

本专业学生在规定的修业年限内，完成本人才培养方案规定的所有课程学习和实践教学环节，达到以下要求，准予毕业并获得国家教育部颁发的普通中等职业学校毕业证书：

1. 思想品德评价合格，拥护中国共产党领导，践行社会主义核心价值观，具有良好的职业道德和行为规范，无违纪违法行为；

2. 修完本人才培养方案规定的全部课程，课程考核成绩合格，修满规定的 179 学分；

3. 完成规定的认知实习、跟岗实习、顶岗实习等实践教学环节，实习成绩合格，实习内容与电子商务、农产品电商专业相关；

4. 完成本专业规定的毕业设计（或毕业项目），并通过验收。