

安徽新闻出版职业技术学院 专业人才培养方案(2021 版)

专业名称 网络营销与直播电商

专业代码 530704

专业类别 财经商贸大类

专业所在系 经济管理系

制 定 人 翟星

审 核 人 史诚瑛

日 期 2021 年 9 月 10 日

安徽新闻出版职业技术学院

《网络营销与直播电商》专业人才培养方案

一、专业名称及专业代码

专业名称:网络营销与直播电商

专业代码:530704

二、招生对象

高中毕业生；三校生（中职，职高，技校）。

三、学制与学历

三年制，专科

四、团队成员

表 1-编制团队成员名单

序号	姓名	工作单位	职称/职务
1	翟星	安徽新闻出版职业技术学院	副教授/课程组长
2	史诚瑛	安徽新闻出版职业技术学院	副教授/经济管理系主任
3	卢文友	安徽新闻出版职业技术学院	讲师/教研室主任
4	赵红	安徽新闻出版职业技术学院	讲师/教研室主任
5	高玉春	安徽新闻出版职业技术学院	讲师
6	文智勇	安徽新闻出版职业技术学院	助教
7	张奕蕊	安徽新闻出版职业技术学院	助教
8	郭娉婷	安徽新闻出版职业技术学院	助教
9	王科	安徽电子商务教育协会	副秘书长
10	王建年	合肥新华书店有限公司	高级经济师/总经理

五、职业方向及能力要求

1. 服务面向

面向产业数字化转型过程中的行业企业，培养系统掌握电子商务与网络营销的基本理论，具有数据分析能力、新媒体运营能力和网络营销与直播相关技能的高素质应用型人才。

表 2-岗位能力分析表

序号	岗位名称	岗位类别		岗位描述	岗位能力要求
		初始岗位	发展岗位		
1	营销专员			负责网络渠道的开发和活动业务的拓展； 通过有效手段在各大网站、微博等平台进行网络推广工作； 及时与客户沟通，响应客户要求。	具有商务、营销基本理论知识，熟悉网站、微博、微信等平台的运营规则和手段；有良好的商务沟通能力。
2	网络营销主管		√	确定有效的网络营销模式； 制定网络营销策略并实施； 制定并实施大型推广活动，提高网站访问量和搜索引擎排名； 做好网站及产品的线上营销宣传，做好网络口碑推广。	有互联网思维、网络营销理论知识；懂得消费者心理与行为习惯；思维敏捷、有创新意识；有良好的团队协作和沟通能力。
3	文案策划	√		挖掘产品的亮点和卖点，撰写有吸引力的产品详情策划方案，跟进详情页转化情况，及时更新优化，不断提升商品转化率；负责摄像创意文案撰写，提供摄像内容视频脚本及创意文案支持；根据直播运营需要撰写直播脚本和推广文案。	熟悉电商平台交易规则、电商运营模式与文案策划需求；有良好的文字功底，逻辑清晰； 较强的理解能力、学习能力、数据分析能力和创造能力；具备良好的审美能力和创意性画面构思能力，对新鲜事物有敏锐的洞察能力。
4	主播、助播		√	熟悉网络法律法规和不同直播平台规则； 在直播间讲解和演示产品，耐心答疑，促成交易； 与粉丝、游客聊天互动，带动直播间氛围，提升在线人数，维持直播间的正常秩序；	有一定的文案策划能力； 形象气质好，有镜头感和表现力； 亲和力强，普通话标准，较强的口头表达能力、沟通能力和临场应变能力。

				根据工作需要，主持促销互动，与粉丝互动，引导购买。	
5	直播运营		√	围绕直播电商行业生态制定营销规划； 对接外部优质电商主播资源，拓展直播销售渠道，达成合作并确保直播效果； 负责直播的活动策划、货品规划、流量及转化数据指标跟进、活动复盘等； 负责直播数据的分析总结，挖掘新的业绩增长点，提升直播业绩。	有敏锐的市场洞察力； 有商务数据分析能力和严密的逻辑分析能力； 具有创新创业精神，执行力强； 善于组织协调并推动项目进展。
6	新媒体编辑		√	负责微信、微博、公众号等新媒体的日常运营工作； 策划并执行微信、微博等平台的线上线下运营活动； 解答粉丝提出相关问题，收集用户的反馈，分析用户行为，充分了解用户的需求； 挖掘产品亮点与卖点，商品具体内容的策划编辑，使产品描述实现多样化，内容化，品牌化。	有较好的文字功底； 熟悉直播电商行业特点和运营规律； 对热点话题事件敏感，能够做出恰当的有效的反映； 对新鲜事物有较强的敏感度和洞察力。
7	新媒体运营		√	负责新媒体平台内容生产与运营维护；对新媒体平台上与本行业或产品相关的文章内容进行整合与分享；负责在新媒体平台提高粉丝的数量以及粉丝粘性，维持正常的用户活跃度；负责追踪实时热点，并根据用户需求、产品特点及时进行创作，达到产品和品牌推广的目的；制定详细的新媒体营销及品牌宣传计划，并负责具体执行和追踪营销效果。	较好的商业素养和媒体素养； 具备良好的内容生产能力和新媒体技术应用能力； 根据企业需要进行新媒体运营与维护。

2. 就业岗位（群）

主要就业岗位：商务运营、电商直播、媒体运营等；

相关职业岗位：营销专员、带货主播、文案策划、媒体编辑等；

发展职业岗位：网络营销经理、直播运营、新媒体运营等。

六、培养目标与规格

1. 培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，系统掌握网络营销与直播电商专业所需的基本理论知识，具有数据分析能力、新媒体运营能力和网络营销策划与直播营销技能，能从事网络营销策划、直播运营推广、新媒体营销、文案创意策划等工作，具有良好的商业素养和媒体素养的高素质技能型专门人才。

表 3 专业培养目标

序号	岗位能力要求	对应专业培养目标
1	具有商务、营销基本理论知识，熟悉网站、微博、微信等平台的运营规则和手段；有良好的商务沟通能力。	培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、劳全面发展，系统掌握网络营销与直播电商基本理论与基本技能的技术技能型人才。掌握网络营销与直播电商业务技能，具有互联网思维和创新意识，满足关工作岗位实际要求。
2	有互联网思维、网络营销理论知识；懂得消费者心理与行为习惯；思维敏捷、有创新意识；有良好的团队协作和沟通能力。	培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、劳全面发展，系统掌握网络营销与直播电商基本理论与基本技能的技术技能型人才。掌握市场调查与分析方法，具备营销管理能力和互联网思维，满足网络营销与直播电商相关工作岗位实际要求。
3	熟悉电商平台交易规则、电商运营模式与文案策划需求；有良好的文字功底，逻辑清晰；较强的理解能力、学习能力、数据分析能力和创造能力；具备良好的审美能力和创意性画面构思能力，对新鲜事物有敏锐的洞察能力。	培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、劳全面发展，系统掌握网络营销与直播电商基本理论与基本技能的技术技能型人才。具备产品价值挖掘能力、创意营销策划能力和较强的沟通协调能力。

4	有一定的文案策划能力； 形象气质好，有镜头感和表现力； 亲和力强，普通话标准，较强的口头表达能力、沟通能力和临场应变能力。	培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、劳全面发展，系统掌握网络营销与直播电商基本理论与基本技能的技术技能人才。具备文案创意策划与写作能力，具有较强的创新意识和敏锐的洞察力。
5	有敏锐的市场洞察力； 有商务数据分析能力和严密的逻辑分析能力； 具有创业创新精神，执行力强； 善于组织协调并推动项目进展。	培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、劳全面发展，系统掌握网络营销与直播电商基本理论与基本技能的技术技能人才。具备较好的口语表达能力、商务沟通能力和临场应变能力。
6	有较好的文字功底； 熟悉直播电商行业特点和运营规律； 对热点话题事件敏感，能够做出恰当的有效的反映； 对新鲜事物有较强的敏感度和洞察力。	培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、劳全面发展，系统掌握网络营销与直播电商基本理论与基本技能的技术技能人才。掌握新媒体运营理论知识与技能方法，有良好的组织策划能力、优秀的职业道德和敬业精神。
7	较好的商业素养和媒体素养； 具备良好的内容生产能力和新媒体技术应用能力； 根据企业需要进行新媒体运营与维护。	培养拥护党的基本路线，德、智、体、美、劳全面发展，系统掌握网络营销与直播电商基本理论与基本技能的技术技能人才。掌握新媒体运营理论知识与技能方法，有良好的组织策划能力、优秀的职业道德和敬业精神。

2. 培养规格

(1) 专业技术能力

- ①掌握市场调查与分析方法；
- ②具有商务数据分析能力；
- ③熟悉网络信息传播相关法律法规；
- ④掌握电子商务与网络营销知识与技能；
- ⑤具有文案创意策划及媒体运营能力；
- ⑥具有短视频营销及移动互联网营销技能；
- ⑦掌握直播营销基本知识与技能；
- ⑧具有较强的语言表达能力和商务沟通能力。

(2) 社会实践能力

- ①具备较强的沟通能力和表达能力；
- ②具有较深厚的行业认知能力；
- ③具有敏锐的商业洞察力和创意策划能力；
- ④具有一定的商务沟通与营销管理能力；
- ⑤具有一定的心理承受能力和临场应变能力。

(3) 综合素质能力

- ①具有较好的人文社会科学素养；
- ②具有较强的社会责任感和商业伦理道德
- ③具有较好的公民素养，遵守公共秩序和公共道德；
- ④具有良好的进取精神与个人修养，树立正确的职业理想；
- ⑤具有健康的审美情趣，具有创新意识，勤于思索、乐于探索。

表 4-毕业要求及对应的指标点

序号	培养目标	毕业要求	对应的毕业指标点
1	拥护党的基本路线	具有良好的国家意识、民族情怀和社会责任感	立志做社会主义事业的建设者和接班人，具备坚定的理想信念和正确的价值观
2	适应网络营销与直播电商行业一线岗位需要的知识	具有较好的商业素养和媒体素养及网络营销与直播电商专业知识	对网络营销与直播电商行业有整体认知，熟悉行业运营规律，具有商务运营和直播营销基本理论。
3	德、智、体、美、劳全面发展	德、智、体、美、劳全面发展	拥有较好的道德分析、道德选择与道德实践能力，具备自主学习能力、独立思考能力，有较好的身心素质，具备一定的美学修养，热爱劳动
4	具备从事商务运营、直播电商和媒体营销等工作的专业知识与能力。	具备从事本专业主要就业岗位工作的知识、素质和技能	掌握电子商务理论和网络营销理论知识，具有商务数据分析能力、直播电商内容生产能力和直播营销及运营能力。
5	具备商务素养和新媒体素养，适应职业发展需要。	具备从事本专业主要就业岗位工作的知识、素质和技能	具备创新意识和较强的文字功底与表现力；掌握商务沟通技巧，具有较好的沟通协调能力和学习成长能力。

6	良好的职业道德和敬业精神	具有质量意识、创新精神、团队合作和合作精神	牢固树立质量意识，具有团队协作能力，爱岗敬业
---	--------------	-----------------------	------------------------

3. 职业资格（能力）证书

本专业必须取得下列职业资格（能力）证书一种及以上：

职业资格证书名称	等级	颁证机构
英语应用能力	B级	高等学校英语应用能力考核委员会
计算机应用能力	一级	教育部考试中心
助理电子商务师	三级	中华人民共和国劳动和社会保障部
网店运营推广职业技能等级证书	初级	北京鸿科经纬科技有限公司
1+X 直播电商证书	中级	南京奥派信息产业股份公司
电子商务数据分析职业技能等级证书	初级	
客户服务管理师	三级	

注：根据教育主管部门公布的 1+X 名录，动态调整。

七、人才培养模式和课程体系

1. 人才培养模式描述

通过学习和借鉴德国“双元制”职业教育经验，探索适合中国国情的“双元制”职业教育培养之路，坚持理实一体、产训结合的教学方法，摸索出适合网络营销与直播电商专业实际的“双元制”人才培养模式：以电商行业人才能力素质需求为目标，发挥学院、企业“双主体”作用，“三阶段递进式”培养学生职业能力，提高学生职业素质。

2. 课程体系设计

通过对就业岗位群的能力和素质分解，构建专业课程体系。专业课程的开设以满足夯实学生专业理论基础，提高专业实操技能的需要为目标。专业核心课程要以产教融合为手段，在教学过程中普遍采用

任务驱动、模块教学等符合高职学生实际的教学方式。专业拓展课程着眼于电商产业群，遴选相近专业优质课程开设，拓宽学生就业面，最终实现人才培养目标。

表 6-专业课程体系(仅统计专业基础课、核心课和拓展课)

毕业要求	毕业要求指标点	思想道德与法治	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	大学生心理健康教育	形势与政策	安全教育	劳动教育	创新创业基础	顶岗实习	管理学基础	市场调查实务	市场营销与策划 B	电子商务概论	电子商务法律法规	消费心理分析	商务数据分析	网络营销理论与实践	移动互联网营销	短视频创作与运营	直播营销	即兴口语表达	物流与供应链管理	营销文案写作	直播电商综合实训	商务谈判实务	电商客户服务	基础会计 B	网店装修	
具有良好的国家意识、民族情怀和社会责任感	立志做社会主义事业的建设者和接班人，具备坚定的理想信念和正确的价值观	√	√		√		√																						
具有商业素养和媒体素养，了解网络营销与直播电商行业概况	对网络营销和直播电商市场有整体认知，熟悉网络直播营销规律，具有较强的创意策划和直播营销运营能力。									√	√		√				√	√	√	√									
德、智、体、美、劳全面发展	拥有较好的道德分析、道德选择与道德实践能力素养，具备自主学习能力、独立思考能力，有较好的身心素质，具备一定的审美修养，热爱劳动			√	√		√	√																					
具备从事本专业主要就业岗位工作的知识、素质和技能	掌握网络营销与直播电商理论知识，具有商务数据分析能力、文案创意策划能力、直播营销能力和媒体运营能力。											√			√	√	√	√	√	√	√		√	√	√	√	√	√	
具备从事本专业主要就业岗位工作的知识、素质和技能	具备一定的创新意识，熟悉网络营销与直播电商业务流程与工作技能；具备商业洞察能力和媒体素养。	√			√			√							√	√	√			√	√	√	√	√	√	√	√	√	
具有质量意识、创新精神、团队精神和合作精神	牢固树立质量意识，具有团队协作能力，爱岗敬业			√		√											√	√	√	√	√	√	√	√			√		

八、专业核心课程简介

序号	课程代码	213411011	课程名称	商务数据分析
	<p>能力目标:</p> <p>使学生学习本课程后掌握市场容量、行业发展趋势和市场潜力分析的方法、熟悉利用稳定性、集中度以及环比和同比数据等指标和手段挖掘市场数据,了解竞争对手的界定和数据的收集方法,熟悉竞争对手的分析方法,掌握如何使用生意参谋和店侦探分析竞争对手的操作,掌握商品定价的基本策略,熟悉各种商品定价的方法,了解并熟悉网站流量的基本分析方法,掌握店铺中流量结构和关键词的分析操作,熟悉在生意参谋中查看交易数据的方法,掌握店铺运营数据的分析方法,了解客单价的含义和提升方法,学会撰写电子商务数据报告。</p> <p>知识目标:</p> <p>了解电子商务的功能、模式和特点,了解电商运营的核心目标和分类,了解分析电商数据的原因和意义,掌握电商数据分析的常用方法,了解电商数据分析的常用指标,掌握各种电子商务数据分析工具。</p> <p>1 课程的主要内容:</p> <p>包括电子商务运营与数据分析、电子商务数据分析的统计基础、网店运营数据分析、竞争对手数据统计分析、定价、流量等数据挖掘分析、电子商务数据分析的基本方法和工具、电子商务数据分析实验指导等,同时有机地穿插了大量针对相关内容和知识点的应用案例。</p>			

序号	课程代码	193403061	课程名称	网络营销理论与实践
2	<p>能力目标:</p> <p>使学生能够在学习本课程后达到掌握网络营销市场调研的方式方法;掌握网络营销策划书的撰写;掌握网站推广的常用方法和技巧;掌握搜索引擎营销的开展方法;掌握论坛营销、博客营销、电子邮件营销、SNS 营销的开展;掌握网络营销效果评价与控制的方法(网站统计等方法)。</p> <p>知识目标:</p> <p>掌握网络营销的基本理论;掌握网络营销的基本工具和方法;熟悉网络营销市场调研的方式方法;了解网络营销策划的基本步骤和撰写;熟悉商业网站推广的方法;掌握网上开店和推广的方法;了解搜索引擎营销概念和方法;掌握常见的网络营销的方法;了解网络营销效果的评价和控制方法。</p> <p>课程内容:</p> <p>网络营销相关知识;网络营销市场调研;网络营销策划;商业网站推广;网上开店与网店推广;搜索引擎营销;网络内容营销;网络社区营销;网络营销效果评价与控制。</p>			
序号	课程代码	193408131	课程名称	移动互联网营销
3	<p>能力目标:</p> <p>使学生能够在学习本课程后,掌握利用移动营销工具制作产品宣传海报的方法和技巧;掌握微店开设、店铺装修、商品管理,以及店铺推广和运营;掌握活动营销软文的编辑技巧;掌握微信公众号的注册及营销内容的编辑与美化;掌握微博营销与推广的技巧,以及设计微博内容的方法;能够使用合理的方法工具构建社群、运营社群以及策划组织社群活动;能够根据企业及产品需求选择不同类型的移动广告。</p> <p>知识目标:</p> <p>掌握移动营销的概念、理论策略及运营模式;熟悉微店的概念、特点及具体模式;了解活动营销的基本类型及表现形式;了解微信公众号营销的概念以及营销模式的特点;了解微博营销的概念、特点、基本步</p>			

	<p>骤；了解社群构建的要素、方法、组织，了解移动广告的类型、收费方式及发展趋势。</p> <p>课程内容：</p> <p>移动营销概述；微店搭建；活动营销策划；微信公众号营销；微博营销；社群营销；移动广告。</p>		
	<p>课程代码</p>	<p>213411021</p>	<p>课程名称</p> <p>短视频创作与运营</p>
<p>4</p>	<p>能力目标</p> <p>掌握短视频创作思维的定义，了解短视频创作思维的重要性，学会使用短视频思维训练法，逐步形成短视频创作思维；掌握短视频策划及前期准备活动，学会短视频文案写作技巧、短视频拍摄技巧、短视频剪辑技巧；掌握短视频的推广方法、运营技巧，从而更好地推广短视频作品，实现创业需求。</p> <p>知识目标</p> <p>了解短视频产生的背景及发展现状、概念和结构、类型及特征；理解短视频平台的特点及规则，了解短视频平台核心理念；了解大数据的概念、大数据和短视频之间的关系，能够以大数据的思维来看待短视频制作与传播。</p> <p>课程内容</p> <p>短视频产生的背景及发展现状，短视频的概念和结构，短视频的类型及特征；大数据的概念，大数据在短视频营销的应用；短视频创作思维的基本模式，短视频创作思维的训练与挖掘；短视频策划及前期准备，短视频文案写作，短视频拍摄与剪辑技巧；短视频平台的特点，短视频优质内容的条件，短视频火爆内容特点分析；短视频考核维度，短视频流量转化，短视频运营规则。</p>		

	课程代码	213411031	课程名称	物流与供应链管理
5	能力目标:	<p>本课程主要研究当前全球经济一体化环境下企业的物流、信息流和资金流的管理与运作问题。通过课程学习，学生可以了解供应链合作者合理有效组织供应链中的物流、资金流和信息流的理论知识。通过有效利用信息技术把供应商、制造商和分销商组成一个虚拟的整体，在信息共享的基础上，实行横向一体化的管理，使整个供应链实现利益最大化。</p>		
	知识目标:	<p>掌握供应链管理的基本框架和基本理论，具备供应链管理的基本知识和基本方法与手段，树立起全球竞争意识，并能结合企业的供应链管理实践创造性地运营这些基本原理与方法，从而提高企业供应链管理的绩效并最终增强企业的核心竞争力。</p>		
	课程内容:	<p>供应链和供应链管理的概念，供应链管理的主要特征及实施战略；供应链类型与管理运行机制；供应链管理策略；供应链的构建与优化；供应链合作伙伴选择和评价；供应链资源计划；供应链管理环境下的采购管理；供应链管理环境下的生产计划与控制；JIT QR 与供应链管理；供应链管理环境下的物流管理。</p>		
	课程代码	193407031	课程名称	直播营销
6	能力目标:	<p>使学生能够在学习本课程后达到具有进行直播营销传播方式的能力；具有进驻相关直播平台开通账号能力；能在相关平台进行营销推广活动。</p>		
	知识目标:	<p>了解直播营销的发展历史、现状及前景；掌握直播营销传播方式；了解相关的直播平台的；掌握直播营销的方法。</p>		
	课程内容:	<p>直播营销概述；直播营销相关平台简介；直播营销流程；直播营销的准备；直播营销的开展；案例分析。</p>		

九、课程设置及教学进程表

1. 课程标准

课程标准是课程教学的指导性文件。根据本专业人才培养方案总体要求，适时分步制（修）订专业课程标准，明确课程目标，优化课程内容，规范教学课程。课程标准中需明确课程性质、课程类型、教学目标、内容要求、实施建议、考核方式等内容。

2. 课程设置及学时分配表（教学进程表

网络营销与直播电商专业 课程设置教学进程表（2021版）

评价体系	模块内容	序号	课程代码	课程名称	课程类型	课程性质	学分	学时分配			各学期教学周学时分配						考核方式			实施部门	备注	
								总学时	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	考证			
专业能力教育	公共基础课	1	194102020	高职高专英语B(Ⅰ、Ⅱ)	A	限选	4	64	64		2	2						√		基础教学部		
		2	193109011	计算机应用基础	B	限选	4	64	32	32	4								√		机电信息系	
		公共基础课小计							8	128	96	32	6	2	0	0	0	0				
	专业基础课	3	193408011	企业认知模拟实训	B	必修	2	32	4	28	2								√		经济管理系	
		4	193408031	经济学基础	B	必修	3	48	42	6	3								√		经济管理系	
		5	193407011	电子商务概论	A	必修	3	48	48		3							√		经济管理系		
		6	193408171	市场营销与策划	B	必修	2	32	28	4	2								√		经济管理系	
		7	193408021	管理学基础	B	必修	3	48	42	6	3								√		经济管理系	
		8	193408051	消费心理分析	B	必修	2	32	26	6	2								√		经济管理系	
		9	193407071	网店装修	B	必修	4	64	32	32			4						√		经济管理系	
		10	213411021	营销文案写作A	B	必修	4	64	32	32			4						√		经济管理系	
		11	193407021	电子商务法律法规	A	必修	2	36	36				2						√		经济管理系	
		专业基础课小计							25	404	290	114	8	7	10	0	0	0				
		专业核心课	12	213407011	短视频营销	B	必修	6	96	48	48		6							√		经济管理系
	13		213411011	商务数据分析	B	必修	4	64	32	32			4						√		经济管理系	
	14		193403062	网络营销理论与实践B	B	必修	4	64	32	32				4				√		经济管理系	1+X	
	15		193408131	移动互联网营销	B	必修	4	64	32	32				4					√		经济管理系	
	16		213411031	物流与供应链管理	B	必修	3	48	42	6				3					√		经济管理系	
	17		213411041	直播营销A	B	必修	4	64	32	32				4					√		经济管理系	1+X
	18		193407041	直播营销综合实训	C	限选	6	108		108						12			√		经济管理系	1-12周
	专业核心课小计							31	508	218	290	0	6	4	15	12	0					
	专业综合实践	19	——	顶岗实习	C	限选	8	600		600									√		经济管理系	
		20	——	毕业综合实践	C	限选	2	60		60									√		经济管理系	
专业综合实践小计							10	660	0	660	0	0	0	0	4	28						
专业拓展课	21	193405221	基础会计B	B	限选	2	32	26	6		2							√		经济管理系		
	22	213411061	电商客户服务	B	任选	2	32	26	6			2						√		经济管理系		
	23	193208111	即兴口语表达	B	任选	2	36	18	18				2					√		新闻传播系		

评价体系	模块内容		序号	课程代码	课程名称	课程类型	课程性质	学分	学时分配			各学期教学周学时分配						考核方式			实施部门	备注			
									总学时	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	考证					
																							理论	实践	一
专业能力教育	专业学习模块	专业拓展课	24	193408081	商务谈判实务	B	限选	3	48	36	12					6			√		经济管理系	1-12周			
			25	213411071	1+X证书培训(直播)	B	任选	2	36	18	18					3				√		经济管理系	1-12周		
	专业拓展课小计								11	184	124	60	0	2	2	2	9	0							
	专业绩效模块		26	—	专业技能竞赛、专业学术研究、职业资格、学历提升			15				学生参与本专业、本系或学院组织的,与本专业相关的活动,获得相应学分,三年累计与专业学习模块总学分达到95分,即达到毕业要求。								专业教研室					
综合素质教育	课程学习模块	思想道德	27	214201011	思想道德与法治	B	必修	3	48	33	15	3							√		思政部	教育部教材[2020]6号			
			28	194201021	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	B	必修	4	64	44	20	4								√			教育部社科[2018]2号		
			29	214201151	中国共产党简史	A	必修	1	16	16					2						√		教育部教材[2020]6号		
			30	194201030	形势与政策	A	必修	2	32	32		1-4学期								√		教育部社科[2018]2号			
			思想道德课小计								25	160	125	35	3	4	2	0	0	0					
			社会责任			31	174301010	大学生心理健康教育	B	必修	2	36	32	4	2									学生处	上级文件
	32	194105081				军事理论与军事技能	C	必修	4	148	36	112	第1-2学期								√		学生处、总务处	上级文件	
	33	—				入学教育	A	必修	1	18	18		第1学期								√		各部门		
	34	—				安全教育	A	必修	2	36	36		1-6学期								√		各部门		
	35	214105171				劳动教育	C	必修	2	36	36		4*6	4	4	4	4					√		基础部	
	社会责任小计								11	176	172	4	2	0	0	0	0	0							
	创新创业			36	174302010	大学生职业发展与就业指导	B	必修	2	36	32	4			2					√		就业办	上级文件		
				37	194303011	创新创业基础	B	必修	2	32	32				2						√		创业办		
				创新创业小计								4	68	64	4	0	0	2	2	0	0				

评价体系	模块内容	序号	课程代码	课程名称	课程类型	课程性质	学分	学时分配			各学期教学周学时分配						考核方式			实施部门	备注		
								总学时	理论	实践	一	二	三	四	五	六	考试	考查	考证				
综合素质教育	体育与艺术	38	194103010	大学体育（俱乐部）	B	必修	8	112	16	96	2*14	2*14	2*14	2*14			√			基础教学部	上级文件		
		39	214105121	影视鉴赏（慕课）	B	任选	2	—										√		基础教学部			
		30	214105141	通俗美学（课堂）	A	任选	2	32	32				2						√		基础教学部		
		体育与艺术小计							12	144	48	96	2	2	2	2	0	0					
	课程学习模块	传统文化	41	194105021	中国传统文化（课堂）	A	限选	2	32	32		2							√		基础教学部		
			42	214105161	宋词	A	任选	1.5	24	24				3							基础教学部		
			43	194105041	普通话（课堂）	A	限选	2	32	32			2							√		基础教学部	
			44	—	中国古代哲学（慕课）	A	限选	1							2					√		教务处	
		传统文化小计							6.5	88	88	0	2	2	3	2	0	0					
	科学技术		45	194105051	中国科学史（课堂）	A	任选	2	32	32				2					√		基础教学部		
			46	—	人工智能和信息社会（慕课）	A	限选	2							√				√		教务处		
			科学技术小计							2	32	32	0	0	0	0	2	0	0				
	合计							145.5	2552	1257	1295	23	25	25	25	25	28						

说明：课程类型分为三类，即A类为纯理论课、B类为理实一体课、C类为纯实践课。

十、毕业条件与学分要求

1. 德、智、体、美、劳良好，积极参加课外素质教育拓展活动，学生管理部门考核达标。
2. 按规定修完所有课程，达到本专业毕业学分要求，即专业能力教育部分达到 95 分，其中专业必修课程不低于 75 分；综合素质教育部分达到 60 分。
3. 学生体质健康测试成绩超过 50 分（因病或残疾学生，凭医院证明向学院提出申请并经审核通过后可准予毕业）。
4. 获得本专业人才培养方案规定的一种及以上职业资格或技能等级证书。

十一、专业办学基本条件和教学建议

1. 专业教学保障

网络营销与直播电商专业教师中，副教授及以上高级职称占教师 40%；专任教师 100% 具有研究生学历或硕士学位（含在读研究生），60% 通过省级“双师型”师资认定。此外，我们还从合作企业聘请多名技术能手担任兼职教师，形成了一支结构合理、素质优良的高水平师资队伍。

为了满足本专业各项实习实训教学，学院每年提供足额经费改善实习实训条件。近三年来，已投入资金四十多万元，用于校内实习实训基地建设，现已建成电子商务实训室和直播营销实训室。此外，学院与时代出版传媒股份有限公司、华博胜讯科技股份有限公司、安徽云合网络科技有限公司、合肥荣电实业股份有限公司、三

只松鼠股份有限公司等出版传媒企业及电商企业合作，建立多个校外实训基地，满足了网络营销与直播电商专业的实训教学需求。

2. 教材及图书、数字化（网络）资料等学习资源

学院藏有纸质图书 25.5 万册，电子图书 291.3 万册，拥有超星、尔雅等多个数字资源学习平台，推行智慧课程、智慧课堂建设。在专业教材建设上，本专业教学团队联手合作企业，编写专业系列教材，主编多部专业教材，其中一部为“十二五”国家规划教材。

3. 教学方法、手段与教学组织形式建议

以培养新时代网络营销与直播电商专业人才为目标，依托行业优势，以产教融合、校企合作为工作主线，充分利用传媒行业及电商行业有效资源为教学一线服务，进行“体验式”、“情境式”教学，突出学生基础技能、职业技能、综合技能的递进式养成。广泛采用项目教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式，运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广翻转课堂、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式，发挥云平台教学优势，利用各类优质线上课程教学资源，推动课堂教学革命。

4. 教学评价、考核方式

健全多元化考核评价体系，开展过程考核、作业（品）考核、以赛代考、以证代考等多渠道多类型非试卷形式考核。探索新的学生能力考核评价机制，建立企业、学生、学校、行业协会及行业主管部门共同参与的评价体系，以保证人才培养质量。

十二、专业建设委员会意见

专业建设指导委员会意见

系部	经济管理系	专业名称及代码	网络营销与直播电商 530704	负责人	翟星
系部专业建设委员会意见					
(本表不够填写, 可另附纸)					
系部专业建设指导委员会成员:					
年 月 日					
学院教学工作指导委员会意见					
(本表不够填写, 可另附纸)					
学院教学工作指导委员会成员:					
年 月 日					