

汕头市中等职业学校 专业人才培养方案

网络营销专业

汕头市鮀滨职业技术学校
2023年5月

一、专业名称及代码

专业名称：网络营销

专业代码：730704

二、入学要求

初中毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限

全日制3年。

四、职业面向

所属专业大类(代码)	所属专业类(代码)	专业名称(代码)	对应行业(代码)	主要职业类别(代码)	主要岗位类别	职业技能证书
财经商贸大类(73)	电子商务类(7307)	网络营销(730704)	贸易代理(5181) 互联网零售(5292)	商务策划专业人员(2-06-07-03) 品牌专业人员(2-06-07-04) 视觉传达设计人员(2-09-06-01)	网络产品推广、网络产品销售、网络营销策划等岗位	1+X 新媒体营销职业技能等级证书、全国计算机等级证书、全国英语等级证书

说明：1. 所属专业大类及所属专业类应依据现行专业目录；对应行业参照现行的《国民经济行业分类》；主要职业类别参照现行的《国家职业分类大典》。2. 职业资格证书及技能等级证书以国家有关政策为准。

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想铸魂育人，认真贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，培养思想

政治坚定、德技并修，德、智、体、美全面发展的，具有与本专业相适应的文化水平和良好的职业道德，具备基层营销岗位实际工作能力和可持续发展能力，掌握产品营销策划和运作技能，能从事市场推广、网络销售、客户服务和营销策划等工作的高素质劳动者和技能型人才。

（二）培养规格

1. 职业素质

（1）具有良好的职业道德，能自觉遵守行业法规、规范和企业规章制度。

（2）知礼仪，守诚信，有责任意识，具有较强的心理承受与抗挫折能力。

（3）能够廉洁自律，坚持公平交易的营销工作原则。

（4）具有良好的人际交往能力、沟通协调能力、团队合作精神和服务意识。

（5）具有正确的就业意识、良好的创业意识和一定的创新精神。

（6）具有基本的文化基础知识、科学素养、环境保护意识和健康生活态度。

2. 专业知识

（1）了解网络营销职业，了解网络营销理念。

（2）能够根据计划进行网络订单跟踪，完成销售任务。

（3）掌握客户服务、客户关系维护的相关知识。

（4）了解网络营销的环境，能够利用网络进行营销实务操作。

(5) 能够运用新媒体组织营销活动、实施促销计划。

3. 技能

(1) 能够利用网络平台根据客户需要进行商品推销，完成商品售前、售中和售后服务工作。

(2) 能够熟悉各种线上推销模式，能进行顾客异议处理并促成交易。

(3) 具备计算机、互联网等信息技术应用以及信息搜集、处理及数据分析的能力。

(4) 能够针对不同的产品进行促销策划，并运用多种新媒体方式实施推广活动。

六、课程设置及要求

本专业课程设置分为公共基础课和专业技能课。

公共基础课程包括中国特色社会主义、心理健康与职业生涯、哲学与人生、职业道德与法治、历史、语文、数学、英语、信息技术、体育与健康、艺术等自然科学和人文科学类基础课。

专业技能课包括专业核心课、专业（技能）方向课、专业选修课，实习实训是专业技能课教学的重要内容，含校内外实训、顶岗实习等多种形式。

（一）公共基础课程

公共基础课程包括中国特色社会主义、心理健康与职业生涯、哲学与人生、职业道德与法治、历史、语文、数学、英语、体育与健康、艺术（音乐/美术）、信息技术、等自然科学和人文科学类基础课。

1. 语文（234 学时）

课程目标：在义务教育的基础上，进一步培养学生掌握语文基础知识和基本技能，强化关键能力，使学生具有较强的语言文字运用能力、思维能力和审美能力，传承和弘扬中华优秀传统文化，接受人类进步文化，汲取人类文明优秀成果，形成良好的思想道德品质、科学素养和人文素养，为学生学好专业知识与技能，提高就业创业能力和终身发展能力，成为全面发展的高素质劳动者和技术技能人才奠定基础。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校语文课程标准（2020 年版）》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。

2. 数学（180 学时）

课程目标：在完成义务教育的基础上，使学生获得进一步学习和职业发展所必需的数学知识、数学技能、数学方法、数学思想和活动经验；具备中等职业学校数学学科核心素养，形成在继续学习和未来工作中运用数学知识和经验发现问题的意识、运用数学的思想方法和工具解决问题的能力；具备一定的科学精神和工匠精神，养成良好的道德品质，增强创新意识，成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校数学课程标准（2020 年版）》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。

3. 英语（216 学时）

课程目标：在义务教育基础上，帮助学生进一步学习语言基础知识，提高听、说、读、写等语言技能，发展中等职业学校英语学科核心素养；引导学生在真实情境中开展语言实践活动，认识文化的多样性，形成开放包容的态度，发展健康的审美情趣；理解思维差异，增强国际理解，坚定文化自信；帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观，自觉践行社会主义核心价值观，成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校英语课程标准（2020年版）》开设，并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。

4. 信息技术（108学时）

课程目标：通过信息技术课程落实立德树人的根本任务，通过理论知识学习、基础技能训练和综合应用实践，培养学生符合时代要求的信息素养和适应职业发展需要的信息能力。通过多样化的教学形式，帮助学生认识信息技术对当今人类生产、生活的重要作用，理解信息技术、信息社会等概念和信息社会特征与规范，掌握信息技术设备与系统操作、网络应用、图文编辑、数据处理、程序设计、数字媒体技术应用、信息安全和人工智能等相关知识与技能，综合应用信息技术解决生产、生活和学习情境中各种问题；在数字化学习与创新过程中培养独立思考和主动探究能力，不断强化认知、合作、创新能力，为职业能力的提升奠定基础。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校信息技术课

程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。

5. 体育与健康（162学时）

课程目标：落实立德树人的根本任务，坚持健康第一的教育理念，通过传授体育与健康的知识、技能和方法，提高学生的体育运动能力，培养运动爱好和专长，使学生养成终身体育锻炼的习惯，形成健康的行为与生活方式，健全人格，强健体魄，具备身心健康和职业生涯发展必备的体育与健康学科核心素养，引领学生逐步形成正确的世界观、人生观和价值观，自觉践行社会主义核心价值观，成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校体育与健康课程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。

6. 艺术（音乐）（9学时）

课程目标：以培养学生的音乐审美和实践能力，提升其音乐品位为目的的音乐活动。学生通过聆听中外经典音乐作品，参与音乐实践活动，学习有关知识和技能，认识音乐的基本功能与作用，获得精神愉悦，提高审美情趣和音乐实践能力。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校艺术课程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。

艺术（美术）（9学时）

课程目标：以培养学生的美术审美和实践能力，提升其

艺术品位为目的的美术活动。学生通过观察、体验、赏析、评判等活动，学习美术知识和技能，欣赏美术作品，了解作品主题，感悟作品情感，理解作品内涵，认识美术的基本功能与作用，提高审美情趣和美术实践能力。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校艺术课程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。

7. 中国特色社会主义（36学时）

课程目标：通过本部分内容的学习，培养学生的政治认同感。学生能够正确认识中华民族近代以来从站起来到富起来再到强起来的发展进程；明确中国特色社会主义制度的显著优势，坚决拥护中国共产党的领导，坚定中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信；认清自己在实现中国特色社会主义新时代发展目标中的历史机遇与使命担当，以热爱祖国为立身之本、成才之基，在新时代新征程中健康成长、成才报国。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校思想政治课程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展紧密结合。

8. 心理健康与职业生涯（36学时）

课程目标：培养学生具有健全人格素养。具有自立自强、敬业乐群的心理品质和自尊自信、理性平和、积极向上的良好心态；能够正确认识自我，正确处理个人与他人、个人与社会的关系，确立符合社会需要和自身实际的积极生活目标，选择正确的人生发展道路；能够适应环境、应对挫折、

把握机遇、勇于创新，正确处理在生活、成长、学习和求职就业过程中出现的心理和行为问题，增强调控情绪、自主自助和积极适应社会发展变化的能力。根据社会发展需要和学生心理特点进行职业生涯指导，为职业生涯发展奠定基础。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校思想政治课程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。

9. 哲学与人生（36学时）

课程目标：培养学生了解马克思主义哲学基本原理，运用辩证唯物主义和历史唯物主义观点认识世界，坚持实践第一的观点，一切从实际出发、实事求是，学会用具体问题具体分析等方法，正确认识社会问题，分析和处理个人成长中的人生问题，在生活中做出正确的价值判断和行为选择，自觉弘扬和践行社会主义核心价值观，为形成正确的世界观、人生观和价值观奠定基础。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校思想政治课程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。

10. 职业道德与法治（36学时）

课程目标：着眼于提高中职学生的职业道德素质和法治素养，学生能够理解全面依法治国的总目标，了解我国新时代加强公民道德建设、践行职业道德的主要内容及其重要意义；能够掌握加强职业道德修养的主要方法，初步具备依法维权和有序参与公共事务的能力；能够根据社会发展需要、

结合自身实际，以道德和法律的要求规范自己的言行，做恪守道德规范、尊法学法守法用法的好公民。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校思想政治课程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。

11. 历史（72学时）

课程目标：在义务教育历史课程的基础上，以唯物史观为指导，促进中等职业学校学生进一步了解人类社会形态从低级到高级发展的基本脉络、基本规律和优秀文化成果；从历史的角度了解和思考人与人、人与社会、人与自然的关系，增强历史使命感和社会责任感；进一步弘扬以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神，培育和践行社会主义核心价值观；树立正确的历史观、民族观、国家观和文化观；塑造健全的人格，养成职业精神，培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。

主要内容和教学要求：依据《中等职业学校历史课程标准（2020年版）》开设，并与专业实际和行业发展密切结合。

（二）专业课程

专业课程包括专业技能课和实习实训课。专业技能课包括专业基础课、专业核心课；实习实训含校内外实训、顶岗实习等多种形式。将1+X（职业技能等级证书）融入到课程体系，实现课证融通的教学目标。实施以学生为中心、德技并修、学训融合的育人模式，构建“思政课程+课程思政”大格局，全面推进“三全育人”，实现思想政治教育与技术技能

培养融合统一。

1. 专业技能课程

(1) 市场营销基础

课程目标：通过本课程教学，学生能了解市场营销的核心概念和营销理念；掌握市场分析的基本原理和方法；了解市场细分、目标市场选择、市场定位的基本原理；了解市场营销组合的基本原理；能运用市场营销组合策略开展市场营销活动。

主要内容：市场营销的核心概念和营销理念，市场营销环境及分析方法，市场细分、目标市场选择、市场定位，市场营销组合策略。

教学要求：了解市场营销的核心概念和营销理念；掌握市场分析的基本原理和方法；了解市场细分、目标市场选择、市场定位的基本原理；了解市场营销组合的基本原理；能运用市场营销组合策略开展市场营销活动。

(2) 商品拍摄与图片处理

课程目标：本课程作为专业基础课程之一，旨在通过实操范例使学生掌握商品拍摄技能，提高学生对审美和艺术规律的感受力以及设计能力，为今后详细学习直播营销和图像处理等专业课程打下良好的基础。

主要内容：认识摄影器材；掌握摄影的相关理论知识和技巧，如：光圈与快门、摄影光源、拍摄角度、拍摄距离、

线条运用、构图技巧、色彩分析、借景技巧、视觉中心；进行商品拍摄实训，包括吸光体、反光体、透明体的拍摄。

教学要求：通过学习，使学生对摄影的原理、器材有初步的认识；明确摄影光圈、快门、光源、角度、距离的理论知识点并掌握其拍摄技巧；在此基础上，学会在商品拍摄过程中有意识地运用线条、构图、色彩、借景、视觉中心等拍摄技巧突出被摄主体。重点把握吸光体、反光体、透明体三大材料的拍摄重难点，掌握拍摄技巧。

（3） 图像处理

课程目标：本课程使学生掌握目前最流行的图像处理软件，了解图形图像处理的基本理论，熟悉图形图像等软件的功能及基本操作。通过学习，培养学生应用软件对图片进行制作、美化、变换处理的能力，能够运用软件技术进行图像处理、软件界面设计和图形绘制等。

主要内容：本课程主要内容有内容包括 Photoshop 基础知识、图像的绘制与编辑、图层与图层样式的运用、文字的使用、通道与蒙板、路径的使用、滤镜的使用、色彩校正、自动化任务、ImageReady 的使用等内容。

教学要求： Photoshop 基本操作方面：理解 Photoshop 操作原理；熟悉 Photoshop 创作步骤。图层及文字工具方面：熟练掌握图层应用；熟练掌握文字工具；具备简单图片特效的处理能力。特殊效果工具方面：理解 Photoshop 工具栏中其它工具的使用方法；掌握色彩调整的方法；熟练掌握蒙板

与路径的设计；理解滤镜的概念。

（4）网络营销实务

课程目标：通过本课程的学习，学生能掌握网络营销的基本理论，能在互联网上实践应用网络营销的方法，能设计与策划简单的网络营销活动方案。

主要内容：网络营销理论与观念、网络市场调研、网络环境分析、网络目标营销策略、网络产品策略、网络价格策略、网络渠道策略、网络促销策略等。

教学要求：了解网络营销的方法，掌握信息收集、发布的方法；了解网络营销环境；掌握通过网络进行市场调研的方法；了解网络营销战略与计划；灵活运用网络营销的产品策略、价格策略；了解网络营销的渠道策略；学会利用网络进行市场营销实务操作；掌握网络营销的程序、市场分析、市场开拓、市场维护、网络经营技巧等方法或技能。

（5）消费心理学

课程目标：通过本课程的学习，学生能够了解消费过程中人的心理活动规律，掌握消费活动的特点，为日后的营销工作打下良好的理论基础，并在工作中能以人为本，遵循科学规律，有的放矢地实施营销计划。

主要内容：营销心理学的基础理论；消费需求与动机；消费心理与环境；消费心理与商品诸因素；消费心理与广告；消费心理与储蓄和投资；消费心理与价格；消费心理的变化

趋势。

教学要求：了解消费者购买商品的心理过程；掌握消费者心理现象对购买行为的影响；了解不同消费习惯、参照群体、社会文化对消费行为的影响；了解消费者购买行为的类型、特点，掌握不同消费者购买过程中的决策心理差异；掌握品牌、价格、外观、销售策略等属性对消费决策的作用。

（6）电子商务基础

课程目标：通过本课程的学习，学生能掌握电子商务的基本概念，了解电子商务发展的基本情况，了解电子商务应用的开发过程和原理，扩展专业知识面，为今后从事相关工作打下坚实的基础。

主要内容：电子商务相关的法律法规、行业政策和网络安全常识；网络零售市场的基本特点、电子商务 B2B、B2C、C2C 等典型电子商务运营模式；网络零售的主要交易流程；网络商情信息的处理加工；网上银行和第三方支付平台业务；网上商店的搭建和日常商务交易处理。

教学要求：了解电子商务相关的法律法规、行业政策和网络安全常识；了解网络零售市场的基本特点、电子商务 B2B、B2C、C2C 等典型电子商务运营模式；掌握网络零售的主要交易流程；能进行网络商情信息的处理加工；熟悉网上银行和第三方支付平台业务；能应用电子商务平台进行网上商店的搭建和日常商务交易处理。

（7）新媒体营销实务

课程目标：通过本课程的学习，学生能够了解新媒体营销的基础理论、战略与策略、工具与方法以及绩效管理；能依托微信、微博、问答、百科、直播、视频等平台进行图文设计、内容优化、吸粉引流、社群构建、内容变现等运营操作。

主要内容：新媒体营销的基础理论、战略与策略、工具与方法以及绩效管理，以及依托微信、微博、问答、百科、直播、视频等平台进行图文设计、内容优化、吸粉引流、社群构建、内容变现等运营操作。

教学要求：了解新媒体营销的基础理论、战略与策略、工具与方法以及绩效管理；能依托微信、微博、问答、百科、直播、视频等平台进行图文设计、内容优化、吸粉引流、社群构建、内容变现等运营操作。

（8）网络视觉营销

课程目标：通过本课程的学习，学生能够了解网店视觉营销的具体思路和实现方法；能根据网店运营目标，以 Photoshop 为主要工具，实践操作商品照片的后期处理、网店页面各个区域的装修设计以及页面的整体打造。

主要内容：网店视觉营销的具体思路和实现方法，商品照片的后期处理，以及网店页面各个区域的装修设计和页面的整体打造。

教学要求：以视觉营销为入口，以网店装修为设计对象，以 Photoshop 为主要工具，采用理论结合实例的方式介绍了

网店视觉营销的具体思路和实现方法，具体包括商品照片的后期处理，网店页面各个区域的装修设计以及页面的整体打造。

（9）商务数据处理与分析

课程目标：在理解商务数据内涵的基础上，认识数据分析的重要性，掌握利用 Excel 处理分析数据的能力，进一步加深对网络商务数据作用的认识，培养学生在电子商务运营过程中对数据的敏感性与挖掘数据价值的能力。

主要内容：商务数据分析与应用基础、使用 Excel 管理店铺信息、商品销售情况管理、买家购买情况分析、商品销售情况统计与分析、商品采购成本分析与控制、商品库存数据管理与分析、畅销商品统计与分析、竞争对手与行业状况分析，以及销售市场预测分析等。

教学要求：掌握商务数据的知识、商务数据的流程与方法；从商务数据的知识入手，掌握商务数据的分析方法。同时，针对网店运营的各个环节，对用户画像、市场行情、店铺运营、营销推广等方面能够熟练分析，加强对知识的理解与运用；针对电商网店运营的现状分析存在的问题，根据数据分析的结果提出改善对策；了解新的商务数据分析方法，掌握更多分析工具的应用技巧，不断提升数据分析的能力。

（10）网店客服

课程目标：通过本课程学习，培养学生树立先进的客户服务理念，掌握高超的客户服务技能，使学生能够在客户服

务岗位上完成受理客户咨询、促成客户交易、处理客户投诉等工作，注重培养学生的学习能力、实践能力、创新能力和吃苦精神，并能够在工作中自我调节工作情绪和压力，为学生毕业后直接上岗从事客户服务工作奠定坚实的理论和实践基础，更要为学生的职业生涯中有能力不断获得新的职业技能和职业资格，创造更广阔的发展空间。

主要内容：从客服工作流程分解开始，对客服工作的每一个环节，客服应该具备的技能和知识进行梳理，并介绍客服在对接顾客时应用的一些技巧及后期客户的维护管理方法。主要内容分为客服岗前准备、客服销售技能、客服售后服务、客户关系管理四个部分。

教学要求：通过学习，要让学生了解客服岗位的基本职责和客服应具备的素质，做好准备工作；重点掌握客服销售接待过程中的技能，培养较好表达能力和沟通能力。了解售后服务工作的重要性，掌握遇到售后问题如何安抚客户情绪，了解客户售后真实需求，找到合理满意解决方法；学会如何对客户行为进行分析，以及对客户进行分类，学会如何维护老客户，做到精准关怀，学会不同客户，用不同营销方法，建立适合商家自身的客户维护体系。

（11）企业经营沙盘模拟

课程目标：通过本课程的学习，学生能根据企业经营财务数据，发现经营实践中存在问题和寻求解决办法；基本具有企业经营中科学决策和数据化管理的能力；学习认识和遵

循企业经营客观规律、正确制定企业经营战略的基本方法；实际体验总体经营战略和部门职能战略之间的协调与不协调的利害关系；初步学会企业经营绩效评价，和具有依据经营绩效分析经营问题、调整战略与执行的能力。

主要内容：用沙盘教学工具模拟各企业经营，包括企业战略规划、市场预测、网络推广、生产运营、营销策划等经营环节与运作方法。

教学要求：熟悉企业经营运作的全过程，能理解与掌握制定企业经营战略的基本方法，基本掌握企业财务动作的基本方法。

（12）商务礼仪

教学目标：中国是礼仪之邦，礼仪是传统文化的核心。随着社会进步，人的社会交往增加，礼仪被视为社会文明的体现，成为人际关系的一个手段，同时，也是衡量一个人素质的重要标志。因此，我们有必要在大力弘扬传统文化的今天，更多地了解礼仪，学习礼仪，实践礼仪，成为一个懂礼仪、讲文明人，一个对物质文明和精神文明建设有用的人。

教学内容：该课程包括了礼仪引论、个人礼仪、社交礼仪、求职礼仪、办公室礼仪、商务礼仪、餐饮礼仪、节日礼仪、国际交往礼仪等方面。

教学要求：该课程注重科学性、系统性、实用性、操作性的统一，针对青少年生理、心理的特点，让学生提高审美能力，懂得知礼守礼，同时培养学生发展问题、分析问题、

解决问题、拓展思考的能力，形成高尚的处事行为和处事的态度。

（13）商务软文写作

课程目标：了解商务软文的重要性，提升网络营销技能，使学生逐渐形成符合社会主义核心价值观的商务软文的欣赏和基本写作能力。同时重视语言的积累和感悟，接受优秀文化的熏陶，提高思想品德修养和审美情趣在语言理解与运用，在思维发展与提升、文化传承与职业创新等方面获得持续发展。

主要内容：商业软文的概念、作用和特点；商务软文的发展脉络、文案撰稿人的素质与思维方式；商务软文的策略思考框架、创意开发；不同媒体商务软文写作要求和过程。

教学要求：要求学生能通过各种媒体收集和欣赏成功的商务软文。运用各类写作技巧完成网店文案撰写；经过练习，学生逐步掌握广告文案写作的创意思考框架的能力。

（14）电商运营

课程目标：通过本课程的学习，学生能够了解电商运营的规范与流程，明确电商运营的核心工作内容；能独立完成电商运营的整个过程；能美化网店页面，制作商品展示页面；能根据不同商品类型，正确进行商品分类和编码，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，实现商品销售。

主要内容：电商运营的规范与流程，电商运营的核心工作内容；电商运营的过程；美化网店页面，制作商品展示页面；商品分类和编码；选择合适的网络营销工具，推广店铺，并做好客户服务。

教学要求：了解电商运营的规范与流程，明确电商运营的核心工作内容；能独立完成电商运营的整个过程；能美化网店页面，制作商品展示页面；能根据不同商品类型，正确进行商品分类和编码，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，实现商品销售。

（15）经济学基础

课程目标：通过本课程的学习，学生能掌握经济学的基本原理，使学生了解经济中的各种现象、关系和规律，并学会运用这些规律对经济活动进行管理。

主要内容：市场供求、价格理论、消费者行为理论、成本理论、生产理论、经济决策理论。

教学要求：理解市场上商品的供求规律及均衡价格形成的原理，对能够运用消费者行为理论分析解决消费决策问题，能够进行生产者行为与决策分析。掌握市场的类型及每种市场结构中的均衡分析，学会用分配理论理解社会收入分配问题。

（16）网络营销综合实训

教学目标：通过本课程的学习，培养学生的网络营销策划和方案的设计能力，并通过充分进行校企合作，让学生自己设计的策划方案予以实施。培养学生自主创业的信心和技术，培养学生的专业能力和专业素质，增强学生的就业竞争力。

主要内容：包括消费者行为分析与网络营销调研；网络营销策划组合与实施；网络营销方法策划与实施；基于站点的网络营销策划与实施；网络广告策划与实施；综合实践。

教学要求：通过本课程的学习，学生应具备从事网络营销策划与实施的工作基本操作技能。包括掌握网络营销策划方面的基础知识，熟悉网络营销策划的基本流程；培养多维度，多面向的策划能力，包括搜索引擎营销，网络广告营销，网络用户行为研究与网络营销工具运营以及网络营销策划效果评估能力等。

（17）直播营销

课程目标：在人人可以参与直播的“全民直播时代”，不少企业和新媒体从业者、创业者们明明知道直播是一种很好的营销方式，但是对网络直播却感到束手无策。通过对本课程的学习，首先是了解直播营销的概念与策划思路；第二是掌握直播的具体方法和执行细节；第三是根据典型案例使前期所学的知识点落地，实现“从理论到实践”由知识到应用的能力跃进。

主要内容：直播营销概述、直播营销的整体思路、直播

营销的策划与筹备、直播活动的实施与执行、直播营销的传播与发酵、直播营销的复盘与提升、直播营销案例分析等。

教学要求：让学生能够把直播和产品卖点相结合、理清“借助直播实现企业营销目标”的思路；学会并灵活运用直播的操盘方法；在直播的具体执行过程中，对于直播平台及直播方式的选择、直播现场布置、直播软文撰写、直播现场台词等细节有清晰的概念，最终让直播活动顺利执行。

（18）网络广告设计

课程目标：通过本课程的学习，学生能够了解网络广告视觉设计与制作基础理论与知识；能掌握网络广告创意的法则、表现手法以及网络广告关联体元素题材的选择；能实践操作 Flash 动画网络广告设计、ActionScript 交互式网络广告设计以及广告条目标网页及网站设计。

主要内容：网络广告视觉设计与制作基础理论与知识，网络广告创意的法则及表现手法，网络广告关联体元素题材的选择，Flash 动画网络广告设计、ActionScript 交互式网络广告设计以及广告条目标网页及网站设计。

教学要求：了解网络广告视觉设计与制作基础理论与知识；掌握网络广告创意的法则、表现手法以及网络广告关联体元素题材的选择；实践操作 Flash 动画网络广告设计、ActionScript 交互式网络广告设计以及广告条目标网页及网站设计。

（19）短视频制作与编辑

课程目标：通过课程理论学习和实践训练，主要培养学生掌握短视频制作与编辑的必备知识和操作能力。

主要内容：学习关于短视频制作与编辑的知识，主要包括对录像，声音，动画、照片、图画、文本等素材的采集，制作出精美的视频作品。

教学要求：该课程通过对录像，声音，动画、照片、图画、文本等素材采集的学习，使学生掌握最基本的视频制作与编辑的方法和技巧，能够制作出精美的视频作品，满足电商运营的需求。提高学生的操作技能，培养学生踏实认真、精益求精、团体合作、创新的精神，培养良好的职业道德，为以后的新媒体运营工作打下坚实的基础。

2. 专业选修课程

选取国家教育部 1+X 职业技能等级证书，组织学生报考并开设考证辅导课程。

3. 综合实训

综合实训，是以岗位能力需要为依据，采用集中实训、技能训练等教学组织方式，有序开展市场推广、网络销售、客户服务和营销策划等营销实训项目，对本专业职业岗位应完成的工作任务、应具备的职业技能和职业道德进行系统化训练，为学生未来就业或创业打下基础。

4. 顶岗实习

实习，包括认知实习、跟岗实习和顶岗实习。其中认识实习是指学生由职业学校组织到实习单位参观、观摩和体验，形成对实习单位和相关岗位的初步认识的活动。跟岗实习是

指不具有独立操作能力、不能完全适应实习岗位要求的学生，由职业学校组织到实习单位的相应岗位，在专业人员指导下部分参与实际辅助工作的活动。顶岗实习是指初步具备实践岗位独立工作能力，到相应实习岗位，相对独立参与实际工作的活动。

在确保学生学习总量的情况下，学校将根据实际需要，通过校企合作、工学交替、多学期、分阶段安排学生实习，通过顶岗实习，如超市营销实习，学生将能更深入地了解企业营销及相关岗位的工作环境和管理要求，熟悉企业生产经营活动过程，明确营销及相关岗位的工作任务与职责权限，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与就业态度。

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，周学时为 30 学时，顶岗实习按每周 30 小时，3 年总学时数为 3296。

实行学年学分制，16-18 学时为 1 学分，3 年制毕业学分 172。军训一周按 7 天 56 学时计 3 学分，社会实践、入学教育、毕业教育等活动以 1 周为 1 学分，共 6 学分。30 实习学时为 1 学分，每获得一项技能证书，计 2 学分。

公共基础课学时约占总学时的 1/3，专业技能课学时约占总学时的 2/3，在确保学生实习总量的前提下，根据实际需要

集中或分阶段安排实习时间，行业企业认知实习一般安排在第一学年。

(二) 教学时间安排

学期	学期周数	教学周数		考试周数	机动周数
		周数	其中：综合实践教学及教育活动周数		
一	20	18	1（军训）	1	1
二	20	18	1（入学教育及认识实习）	1	1
三	20	18	1（相关实训课程）	1	1
四	20	18	1（相关实训课程）	1	1
五	20	18	1（相关实训课程）	1	1
			2（社会实践活动）		
六	20	20	18（岗位实习）	/	/
			2（毕业考核、毕业教育）		
总计	120	110	27	5	5

(三) 教学进程表

网络营销专业课程教学进程安排表（2023级）

课程类别	序号	课程代码	课程名称	总学时数	总学分	周学时、学期、学年												考试类型
						一学年				二学年				三学年				
						1		2		3		4		5		6		
						20周	20周	20周	20周	20周	20周	20周	20周	20周	20周			
理论		实训		理论		实训		理论		实训		理论		实训				
公共基础课	1	1010001	语文	234	13	4		4		3		2						考试
	2	1010002	数学	180	10	3		3		2		2						考试
	3	1010003	英语	216	12	3		3		3		3						考试
	4	1010004	信息技术	108	6	1	2	1	2									考试
	5	1010005	体育与健康	162	9		2		2		2		2		1			考试
	6	1010006	艺术（音乐/美术）	18	1					1								考查
	7	1010007	中国特色社会主义	36	2	2												考试
	8	1010008	心理健康与职业生涯	36	2			2										考试
	9	1010009	哲学与人生	36	2					2								考试
	10	1010010	职业道德与法治	36	2						2							考试
	11	1010012	历史	72	4	2		2										考试
小计 (34.4%)				1134	63	19	19	13	11	1	0							
专业技能课	专业核心课	12	3041101	市场营销基础	72	4	4											考试
		13	3001201	商品拍摄与图片处理	72	4	2	2										考查
		14	3001202	图像处理	72	4			2	2								考试
		15	3001204	网络营销实务	72	4			2	2								考试
		16	3001102	消费心理学	54	3					3							考查
		17	3005201	电子商务基础	72	4					2	2						考查
		18	3002202	新媒体营销实务	72	4					2	2						考试
		19	3041202	网络视觉营销	54	3					2	1						考查
		20	3001205	商务数据处理与分析	72	4							2	2				考查
		21	3015203	网店客服	72	4							2	2				考试
		22	3002213	企业经营沙盘模拟	72	4						2	2					考查
		23	3001203	商务礼仪	36	2								1	1			考查
		24	3001208	商务软文写作	72	4								2	2			考查
		25	3001209	电商运营	72	4								2	2			考试
		26	3031101	经济学基础	72	4								2	2			考试
		小计 (30.6%)				1008	56	8	8	14	12	14	0					
专业技能课	专业拓展课	27	3012204	直播营销	72	4						2	2				考查	
		28	3041207	网络营销综合实训	72	4							2	2			考查	
		29	3042209	网络广告设计	72	4							2	2			考试	
		30	3011211	短视频制作与编辑	72	4							2	2			考查	
小计 (8.7%)				288	16	0	0	0	4	12	0							
其他	31	1017513	第二课堂(考证、劳动、社团)	180	10		2		2		2		2				考查	
	32	1017414	顶岗实习	522	18											29	考查	
	33	1017515	班会	108	6	1		1		1		1		1		1	考查	
	34	1017516	军训	56	3												考查	
小计 (26.3%)				866	37	3	3	3	3	3	3	3	30					
合计				3296	172	30	30	30	30	30	30	30	30					

八、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

(一) 师资队伍

根据教育部颁布的《中等职业学校教师专业标准》和《中等职业学校设置标准》的有关规定，进行教师队伍建设，合理配置教师资源。目前配备一支整体素质优良的师资队伍，专业教师学历职称结构合理，配备专任教师 15 人，其中中级以上专业技术职务的专任教师 10 人；建立“双师型”专业教师团队，其中“双师型”教师比例 100%；有业务水平较高的专业带头人。教师积极参加企业实践和技术服务，业务能力能适应行业企业发展需求。

专业实训指导教师必须具有行业、企业工作经历或经过行业、企业培训。学校根据专业课程开设的需求，聘请有一定数量的行业、企业的专家或专业技术人员作为外聘教师。外聘教师具有中级以上专业技术职称，参与学校教学与实践活动指导。

专任教师一览表

序号	姓名	性别	学历	职称	是否双师型	专业
1	方佳虹	女	硕士	高级讲师	是	教育经济与管理
2	罗绍明	男	本科	高级讲师	是	工业管理工程

3	胡强	男	大学本科	高级讲师	是	国际贸易
4	陈开霖	女	本科	高级讲师	是	经济学
5	肖泽峰	男	研究生在 读	讲师	是	经济学
6	杨睿	女	本科	讲师	是	经济学
7	欧晓榕	女	研究生在 读	讲师	是	国际经济与贸易
8	郑永坤	男	大学本科	讲师	是	国际商务
9	郑绪佳	女	本科	讲师	是	电子商务
10	黄睿达	男	本科	讲师	是	电子信息与科学技术
11	柏雪	女	大学本科	助理讲师	是	商务管理
12	林捷	女	本科	助理讲师	是	会计学
13	姚雪琪	女	研究生在 读	助理讲师	是	电子商务
14	黄妍薇	女	本科	助理讲师	是	电子商务
15	邱蔚	女	本科	助理讲师	是	电子商务

（二）教学设施

1. 校内实训基地

学校建设有摄影与直播创业体验室、网络营销综合实训室、电子商务综合实训室、企业经营沙盘模拟实训室等，通过这些校内实训场所，学生可以将所学知识应用到实践活动

中，培养学生信息化实践能力和基于解决实际问题的创新思维能力。

专业实训室一览表

序号	地点	实训室名称	主要功能与设备
1	衡山校区 3201	摄影与直播 创业体验室	<p>该实训室配置工作电脑两台（安装常规办公软件），希沃一体机，完整的摄影器材（包括专业摄影台、相机、闪光设备、反光板、专业摄影柔光箱、三脚架、摄影道具等），两个专业直播间及专业直播设备、商品展示货架等，可用于《商品拍摄与图片处理》、《直播营销》等课程的教学与实操活动。</p> <p>该实训室还配置有围桌一套（8只），嵌入式电脑8台（安装常规办公软件），可用于学生创业体验交流及进行产教融合的工作场地。</p>
2	衡山校区 3202	网络营销 综合实训室	<p>桌面云服务器1台、交换机2台、路由器1台、云课堂终端64套、图像输出设备1套、耳机话筒64套、多媒体电脑64台，电脑安装常规办公软件及相关教学软件，可用于《网络视觉营销》、《网络营销实务》、《新媒体营销实务》、《数字营销技术应用》等课程的教学与实操。</p>

3	衡山校区 3203	电子商务 综合实训室	桌面云服务器 1 台、交换机 2 台、路由器 1 台、云课堂终端 64 套、图像输出设备 1 套、耳机话筒 64 套、多媒体电脑 64 台，电脑安装常规办公软件及相关教学软件，可用于《电子商务基础》、《商务数据处理与分析》、《移动电子商务》、《消费心理学》、《客户服务》、《电商运营》等课程的教学与实操。
4	衡山校区 3403	企业经营 沙盘模拟实训 室	该实训室配套教师机 1 台、服务器 1 台、学生机 8 台、实训桌 8 张、企业经营物理沙盘 8 个、沙盘软件等，可用于《企业经营沙盘模拟》课程的教学与实操。

2. 校外实习基地

根据网络营销岗位实习要求，建立有专业认知和营销工作顶岗实习基地，为学生提供校外见习和实习机会。已经与我校有良好合作关系的包括：广东邦宝益智玩具股份有限公司实习基地、汕头市亿丰信息科技有限公司实习基地、汕头市富美电商有限公司、汕头市派一电商有限公司等，今后还将与广东省电子商务协会、汕头市电子商务协会加强联系，继续开拓校外实训实习基地。

（三）教学资源

根据省市相关文件规定，制定有教材选用管理制度，实行规范管理、严格把关：网络营销专业优先选用国家及省教育厅规划以及大型出版社出版发行的教材，教材供应渠道正规，供应及时，能较好满足专业教育教学的需要。教材选用

实行三级管理责任制。首先是各专业教师提出选用或更换教材的申请，由教研组长或教学部主任审核，之后书面文件报学校教务处；其次是教务处审批后，再报学校主管校长；最后是由学校主管校长批示，之后才能实施选用或更换教材。

组织编写能够反映当前网络营销岗位技能要求的有利于学生就业、创业和未来职业生涯发展的教材十几本，包括《市场营销基础》、《市场调查与实训》、《市场营销实训》、《网络营销实训教程》等。开发有数字化教学资源，开发配套本专业模拟实操电子教材，包括有市场营销实训、市场调查实训、网络营销实训等电子教材，建设有网上专业教学资源库和使用平台。

（四）教学方法

1. 公共基础课教学方法与要求

公共基础课教学符合教育部有关教育教学基本要求，按照培养学生基本科学文化素养、服务学生专业学习和终身发展的功能来定位，重在教学方法、教学组织形式的改革，教学手段、教学模式的创新，调动学生学习积极性，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. 专业技能课教学方法与要求

专业技能课教学，按照相应职业岗位（群）的能力要求，强化理论实践一体化，突出“做中学、做中教”的职业教育教学特色。围绕网络营销核心能力培养，通过营销基础训练、电子商务实训、网络营销实训等环节开展多维仿真训练，达到提升职业能力的目的。对于知识性、理论性教学内容，采

用案例教学、对比教学等方法；对于方法、技能性教学内容，采用任务教学、角色扮演、情境教学等方法，利用校内外实训基地，将学生的自主学习、合作学习和教师引导教学等教学组织形式有机结合。

（五）学习评价

1. 注重职业道德教育，构建学生、老师、家长、企业、社会广泛参与的学生多元主体德育评价体系。

2. 以过程性评价为主体，将学生日常学习态度、学习表现、知识技能运用规范纳入课程成绩评价范围，形成日常学业评价与期末考试相结合的过程性学业评价体系。

3. 开展课证融通，把 1+X 职业技能等级证书培训融入课堂，将职业技能考证与学业评价相结合，重视学生职业技能和职业素养的形成。

4. 以行业、企业评价标准为依据，形成学校与企业专家共同参与学生企业顶岗实习环节的评价机制，切实加强和实化学生顶岗实习教学内容要求。

（六）质量管理

1. 依据中等职业学校网络营销专业教学标准制定人才培养方案。加强对教学过程的质量监控，改革教学评价的标准和方法。

2. 定期开展社会及岗位需求调研，根据调研结果及时调整教学方案。普遍开展理实一体化专业教学，实现教、学、做的统一。

3. 积极探索课程体系改革，成立有行业企业专家参与专

业建设指导委员会，按照专业与产业、岗位对接，专业课程内容与职业标准对接，教学过程与生产过程对接，学历证书与职业技能等级证书对接等要求，科学制定课程体系改革方案，及时调整优化课程设置。

4. 顶岗实习安排在最后一学期，学校就业办及班主任老师加强实习学生的日常跟踪管理，为学生办理企业顶岗实习期间的意外伤害保险。

九、毕业要求

通过3年的学习，修满网络营销专业人才培养方案所规定的学时学分，完成规定的教学活动，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，准予毕业。

十、附录

包括变更审批表等。

附件：汕头市鮀滨职业技术学校专业人才培养方案变更表

教学部			年级		专业	
变动内容						
变动前	课程名称		变动后	课程名称		
	课程属性			课程属性		
	学分数			学分数		
	学时数			学时数		
	开设学期			开设学期		
变动理由						
变动起始时间						
专业带头人意见		年 月 日				
教学部意见		年 月 日				
教务科意见		年 月 日				
主管校长意见		年 月 日				