

山西省普通高等学校高等职业教育 (专科) 专业设置申请表

学校名称(盖章)：山西国际商务职业学院

学校主管部门：山西省教育厅

专业名称：网络营销与直播电商

专业代码：530704

所属专业大类名称：财经商贸大类

所属专业类名称：电子商务类

修业年限：3年

申请时间：2023年5月9日

山西省教育厅制

目 录

1. 学校基本情况表
2. 申请增设专业的理由和基础
3. 申请增设专业人才培养方案
4. 专业主要带头人简介
5. 教师基本情况表
6. 主要课程开设情况表
7. 专业办学条件情况表
8. 申请增设专业建设规划
9. 申请增设专业的论证报告

附件：

- 1、专业人才需求调研报告
- 2、校企合作、订单培养等方面的有关佐证材料

1. 学校基本情况表

学校名称	山西国际商务职业学院	学校地址	太原市龙堡街 14 号
邮政编码	030031	学校网址	http://www.sxibs.com
学校办学基本类型	<input checked="" type="checkbox"/> 公办 <input type="checkbox"/> 民办		
	<input checked="" type="checkbox"/> 独立设置高职院校 <input type="checkbox"/> 本科办高职 <input type="checkbox"/> 成人高校		
在校高职生总数	2954	学校现有高职专业总数	17
上年招生规模	1901	专业平均年招生规模	112
现有专业类名称 (如: 5101 农业类)	1. 5102 计算机类 6. 5308 物流类 2. 5303 财务会计类 7. 5401 旅游类 3. 5305 经济贸易类 8. 5402 餐饮类 4. 5306 工商管理类 9. 5501 艺术设计类 5. 5307 电子商务类 10. 5702 语言类		
专任教师总数(人)	124	专任教师中副教授及以上职称教师所占比例	30.6%
学校简介和历史沿革 (300 字以内)	<p style="text-indent: 2em;">山西国际商务职业学院隶属于山西省教育厅。共开设 17 个专业，现有高级职称 38 人，“双师型”教师 72 人。拥有高水平省级重点专业 2 个，省级特色专业 2 个，省级重点建设专业、省级骨干专业 1 个。目前在建山西省教师素质提升国培项目会计双师型名师工作室和大数据技术教学创新团队及大数据技术和电子商务两个省级高水平重点专业，截止目前获批“1+X”证书试点 16 个。</p> <p style="text-indent: 2em;">学院一直坚持“以服务为宗旨，以就业为导向”的办学方向，紧密结合行业与企业，力求所培养的人才能够适应行业发展和岗位需求。突出商务行业办学优势，培养强学力行商务人才，服务山西经济社会转型发展和综改区建设，培养的毕业生广泛服务于我省商务领域，取得了良好的社会声誉。</p>		

注：专业平均年招生规模=学校年高职招生数÷学校现有高职专业总数

2. 申请增设专业方向的理由和基础

（应包括申请增设专业的主要理由，专业筹建情况，学校专业建设规划，行业、企业、就业市场调研，人才需求分析和预测等方面的主要内容, 可续页）

一、申请增设网络营销与直播电商专业的主要理由

（一）增设网络营销与直播电商专业的优势

我院开设网络营销与直播电商专业有较好的专业群基础，学院早在 2015 年就成立了电子商务专业，该专业是学院重点建设专业、学院商贸管理专业群龙头专业，2020 年 12 月获批山西省职业教育高水平重点专业建设项目，2022 年 12 月顺利结项。电子商务专业拥有专任教师 11 人，其中副教授 3 人，“双师型”教师比例为 100%，91% 的专任教师具有硕士学位，聘行业专家 4 人作为专业兼职教师。学院目前拥有电商运营、商品采编两个实训室，配备电子商务直播运营实训系统、电商运营、跨境电商、商品信息采编等实训软件，为把学生培养成高素质技术技能人才，从 2016 年开始与省内 8 家企业合作共建了校外实训基地，积累了丰富的实践教学经验。一直秉承着工学结合的教育理念，夯实校企合作，做到理论与实践有机结合，让学生可以学以致用、成长成才。

通过多年的教学经验积累和总结，电商专业致力于培养学生既具有扎实的电商营销的基础知识，又熟悉对电子商务基本理论和实务，熟悉电子商务平台的运营和推广，掌握商品拍摄、图形图像处理、网店网站的装饰美化、客户服务、文案设计、网络营销和电商物流等知识和专业技术技能，具备认知能力、合作能力、职业能力等支撑终身发展、适应时代要求的关键能力，具有较强的就业创业能力和可持续发展的能力；面向网络营销、网店运营、电商客服、美工设计、文案设计等工作岗位，能够从事网商创业的高素质技术技能人才。能够适应数字化产业和产业数字化转型升级，从事大数据时代的网络营销、数据分析、网络前段 UI 设计、文案策划等工作的高素质复合型技术技能人才，为开设网络营销与直播电商专业积累了丰富的教学经验。

（二）符合二十大“加快建设数字中国”的要求

党的二十大指出，“加快发展数字经济和实体经济的深度融合，打造具有国际竞争力的数字产业集群”。数据显示，2019 年-2028 年，中国数字经济的直接产出预计将达 6.3 万亿，年增长 29%，随着市场化竞争的不断推进，客户需求日益个性化、多元化“新零售”已成为高质量发展的重要环节。O2O、短视频、长视频、团购、电商直

播等新业态已经在零售业初具规模；以科技赋能供应链，通过电子商务带动上游制造型企业的敏捷制造和柔性生产；同时，新的零售业态以数字化带动需求的精准化和规模化，形成了货品溯源、流通管理、物流管理的电子化，为网络营销与直播电商专业带来了更广阔的市场前景，也为网络营销与直播电商专业人才提供广阔的发展空间，这是我们设置网络营销与直播电商专业的强大动力。

（三）符合网络营销与直播电商行业人才需求现状

2022年中国直播电商行业将进入精细化运作的阶段，据国家人社部统计，网络营销与直播电商专业的人才缺口将达到500万，其中主要缺口岗位包含了电商主播、电商直播运营、直播中控、直播场控、直播气氛管理、产品选品等。网络营销与直播电商这一行业的人才需求进一步导向“高精尖”复合型人才模式，通过人才的优选和直播运营的精细化管理，进一步助力电商产业的高质量发展，未来网络营销与直播电商专业的人才需求也必然会更加旺盛。

（四）符合学校整体办学定位和布局要求

学院自成立以来，以培养商务管理、连锁经营、电子商务等方面人才为特色，以适应社会需求为目标，坚持“打好基础，培养能力，发展特长，提高素质”的办学思想，以“开放、进取、严谨、求实”为校风，努力培养具有良好实践能力的商务人才。学院师资力量强，重视教学科研工作，与山西省内知名零售企业、电商企业、物流企业合作开办实习实训基地、合作开发电子商务类系列课程、引进企业导师和实习实训项目，旨在培养具有电商综合素养的复合型毕业生。

（五）符合传统专业转型升级方向

网络营销与直播电商是综合性专业，既有传统零售业的特点，也有新媒体以及信息技术领域的特点，它将线下传统零售与线上电子商务有机结合，旨在培养学生主动适应社会主义市场经济和科技发展的需要，能够从互联网+、数据分析、人工职能等角度综合分析处理销售信息，同时切换销售场景搭建O2O新业态思维，实施电商直播、选品、场控、中控、定价、销售、数据分析等一系列工作，具有持续发展能力，使其成为“讲诚信、重操守、负责任、精实操、善管理”的高素质应用型专门人才、适应经济发展的电商人才。随着经济环境的发展，只具备单一的线下传统零售和简单商务管理知识的毕业生，已经完全不能满足现代市场需求，并且随之出现了招生不足的情况。这些客观事实都说明，传统商务管理和零售类专业的人才培养已经不符合经济、

社会的发展需要，转型升级势在必行。

二、申请增设网络营销与直播电商专业的筹建情况

（一）积累了丰富的办学经验

网络营销与直播电商专业培养与我国社会主义现代化建设要求相适应，致力于培养德、智、体、美、劳全面发展，具有良好的职业道德和职业素养，掌握电子商务理论知识，熟练运用计算机基础知识、页面设计及其网络技术，掌握产品设计宣传、销售、售后服务、电商产业链、直播运作、电子商业模式、电商盈利模式、发展趋势等一线需要的各种电子商务和相关直播技能，具有电子商务高职层次的电商技能型人才。网络营销与直播电商属于电子商务大类专业，学院早在2015年就成立了电子商务专业，该专业是学院重点建设专业、学院商贸管理专业群龙头专业，2020年12月获批山西省职业教育高水平重点专业建设项目，2022年12月顺利结项。电子商务专业坚持以科学发展观为指导，以学生就业为导向，立足于服务山西区域经济发展，并为山西乃至全国电子商务专业培养了大量电子商务、跨境电商、电商销售、电商客服等岗位所需的高素质技能型专门人才。

（二）形成了扎实的专业支撑

多年的办学经验及多专业的办学特点，使得我院已经形成了较为成熟的专业定位、教学模式、课程体系、实训设置、评价考核等，为网络营销与直播电商专业的开办提供了重要的专业依托，并能够在多个专业间形成良性互动和专业支撑。电子商务专业拥有专任教师11人，其中副教授3人，“双师型”教师比例为100%，91%的专任教师具有硕士学位，聘行业专家4人作为专业兼职教师。学院目前拥有电商运营、商品采编两个实训室，配备电子商务直播运营实训系统、电商运营、跨境电商、商品信息采编等实训软件，为把学生培养成高素质技术技能人才，从2021年以来扎根电商领域，签订了5家校外实训基地，为网络营销与直播电商专业人才培养奠定了一定的基础，是我校开设网络营销与直播电商专业的显著优势。

（三）储备较完善的师资力量

师资队伍结构、素质和水平，直接关系到学校当前的教学质量和教学水平，也关系着学校在未来的生存和发展。为此，我校全面启动了以学科梯队建设为中心，以提高教师学历层次和优化队伍结构为目标的教师人才梯队建设机制，着力于学科带头人和中青年学术骨干的培养，着力于人才激励机制的师资管理体系工作的完善。

原有的电商专业拥有一支结构合理、爱岗敬业、专兼结合的“双师素质”教学团队。基于高职教师岗位职业能力和职业素质要求，建设了具有职业化水平、专兼结合的专业教学团队。高度重视师资队伍建设，加强了“双师”素质教学团队建设。通过校企合作，与企业联合培养专业教师，同时，聘请企业、行业兼职教师加入专业教学团队，提高了专兼职教师的业务能力和技能水平，目前本专业老师均具有企业实践与挂职锻炼经验。

电商专业现拥有专任教师 11 人，其中副教授 3 人，“双师型”教师比例为 100%，91%的专任教师具有硕士学位，聘行业专家 4 人作为专业兼职教师。职称、学历、“双师型”结构合理，能满足专业教学的需要。

（四）创建了齐全的教学条件

学院目前拥有电商运营、商品采编两个实训室，配备电子商务直播运营实训系统、电商运营、跨境电商、商品信息采编等实训软件，为把学生培养成高素质技术技能型人才，从 2021 年以来建设了 5 家实习实训基地。为了办好网络营销和直播电商专业，学院在软硬件建设上都给予了全力支持。目前，我院的教学设施设备完全符合网络营销与直播电商专业的教学条件要求。

（五）制定了全面的保障制度

经过长时间的积累，我校制定了《校内实训室工作规程》、《实训室规章制度》、《学生实训守则》、《实训室实训教学规程》、《实训室管理人员岗位职责》、《实训室安全管理制度》、《校外实习实训基地管理制度》、《学生岗位实习管理办法》等一系列教学保障制度；在“工作过程系统化”框架内，依据“理实一体教学、校内经营性实训、校外岗位实习”的不同模块课程的特点，形成了不同的教学组织形式；建立了完善的教学评价、考核和运行保障机制。

同时，我院明确了专业建设和改革保障措施：加强统筹协调，形成推动教学改革合力；深化改革，进一步强化教学和教师的中心地位；加大投入，促进资源进一步向教学一线倾斜；优化师资队伍结构，提高师资队伍水平；建立教学改革创新激励机制，全面推动教学改革与创新；建立全方位全过程教学质量考核评价机制。

三、人才需求分析与预测

（一）网络营销与直播电商专业人才需求现状

1、网络营销与直播电商从业人员需求快速增长

随着电子商务的快速增长，电商企业对网络营销与直播电商类人才需求也在不断增加。根据《“十四五”电子商务发展规划》的要求，到 2025 年，电子商务相关从业人数将达到 7000 万人，较 2020 年的 6015 万人增长 985 万人，年均增长约 200 万人。截至 2022 年 3 月，电商直接就业和网络创业从业人员达到 4126.32 万人，电商信息技术从业人员达到 487.1 万人，电商服务业从业人员达到 884.95 万人，电商支撑行业从业人员达到 1229.43 万人，从业人员增长速度非常快。随着电子商务产业链不断延长，电子商务相关企业的不断增加，对于各类电商人才的需求也在快速增长。

2、市场对网络营销与直播电商专业人才要求越来越高

电子商务新业态新模式的不断涌现，对网络营销与直播电商的人才需求在不断增加，岗位随着业务的变化在不断更新，同时对能力和素质的要求更高，业务岗位更细分精准。跨境电商、农村电商、直播电商等新模式的出现。对电子商务人才在垂直行业的专业技能提出更高的要求。随着直播和短视频等新媒体的兴起，催生了网络销售员等新型人才的需求，因此对于相应人才的培养也有了新的侧重点。随着新业态的产生，对电子商务人才的培养更突出了行业背景和专业技能的特色，为了应对行业发展的新需求，2019 年教育部在本科电子商务类专业中新设了跨境电子商务专业；同年在高职（专科）电子商务类专业中新设了跨境电子商务专业。2021 年新设了农村电子商务专业并且将网络营销更名为网络营销与直播电商专业。我国开设电子商务类专业的院校逐年增加，不仅为电子商务产业的发展培育了大量的专业人才，同时，也体现了电商专业人才素质要求逐步提升的趋势。

3、网络营销与直播电商专业人才从业范围广泛

随着互联网技术在各行业中的应用，网络营销与直播电商专业人才从业范围也逐步扩大并不局限于电子商务类企业，已经进入传统的一、二、三产业。随着互联网加速从消费环节向生产环节的延伸，实体产业成为新一代电子商务发展的重要基础和支撑；网络营销与直播电商在服务业的深入发展催生出更多的新型服务；农村电子商务的发展成为农村现代化发展的重要推动力。三大产业的数字化转型，为网络营销与直播电商人才提供了更多的工作机会。因此，网络营销与直播电商专业人才的从业范围除了互联网/电子商务行业，还包括现代农业、工业互联网、新能源、新技术、计算机、贸易/进出口、金融业、快速消费品、高校、政府等，从业范围十分广泛。

四、专业建设规划

学院根据自身条件和地方社会经济发展需要，决定自 2023 年起新设网络营销与直播电商专业，为确保本专业能得到科学、合理的建设与可持续发展，根据学院专业建设规划，特制定网络营销与直播电商专业建设规划，具体规划如下：

（一）形成专业建设合力

网络营销与直播电商专业和电子商务专业属于同一大类。两个专业通过课程、师资、设备、信息等共建共享，提高核心竞争力和综合影响力。经过 3-5 年时间，把网络营销与直播电商专业建设成为师资力量雄厚、实训条件优良、校企合作紧密、课程特色鲜明、人才培养质量高、社会服务能力强的优质专业。和电商专业共同建设、共同发展，形成 1+1>2 的专业发展优势。

（二）创新人才培养模式

加强与行业协会、对口企业、兄弟院校的多元化合作，促进专业的人才培养与行业企业进行“零距离对接”。有序开展行业企业调研、进行毕业生回访，团队教师轮流参加人才培养模式改革相关培训和会议，分批到企业挂职锻炼，校企合作制定、运行、反馈、修订、完善人才培养方案，探索、实施、完成“校企协同育人、职业能力递升”的工学结合人才培养模式改革。打破传统的专业樊篱，建立专业间的内在联系与沟通。把“培养一就业”有机地衔接起来，提升学生就业创业与可持续发展能力。

（三）推进课程体系资源建设

校企深度合作，优化课程结构。通过调研对口企业，分析岗位群职业能力，提炼出相对应的专业知识和专业技能；根据岗位需求，设置相应课程，构建基于工作过程、专业之间互联共享的课程体系。未来 3-5 年，制定科学的专业课的课程标准，努力建设精品课、课程思政示范课，努力完成 1-3 项院级及以上职业教育专业教学资源项目建设。

（四）实施教材与教法改革

结合行业标准和岗位需求，将思政育人、德育渗透、双创意识培养、特色文化教育融入专业教学，树立“所有课程都有育人功能，所有课堂都是育人主场”的意识，构建丰富多彩的教学内容，鼓励条件具备的课程撰写适合学生、富有特色的校本教材。

营造“三全育人”格局，开展“课程思政”示范课堂创建活动。以学生为主体、教师为主导，推行翻转课堂、项目教学、现场教学等教学方法，引导学生主动参与教学与技能训练，突出学生职业能力与素质培养。推行线上线下混合式教学，促进学生

自主学习、协作学习、探究学习、移动学习、远程学习、在线学习等多种方式的“泛在学习”，满足学生个性化学习需求；充分利用现代化教学手段和网络信息技术提高课堂教学效率，打造优质课堂，提升教学质量。

（五）共建现代实习实训基地

在电商专业原有校内外实习实训基地建设的基础上，根据网络营销与直播电商专业面向的行业领域和岗位群，以岗位通用技能与专门技能训练为基础，按照“源于岗位，高于现场”和“集成、共享、开放、创新”的思路，学院自建、校企共建集公共教学、赛事演练、实习实训、创新创业、社会培训、社会服务为一体的开放式、多功能、共享型的校内外实习实训基地。

（六）建设质量保障体系

实施人才培养过程监控。围绕教师课堂教学模式、教学方法与手段、教学内容选取、请假调课停课、学生满意度等方面，完善涵盖教师自查、教研室检查、系部检查、学院督导检查、学生反馈的全方位的教学规章制度和质量监控体系。

开展学生学习达标过程监控诊改。根据学生的课前预习、课堂学习、作业、平时测试、专业技能测试、职业资格鉴定、企业顶岗实习等教学环节，对学生的学习过程进行督导考核。

开展教学质量多元化评价。采取问卷调查、企业走访、毕业生回访等方式，实施由社会、企业、学生等多元主体参与的教学质量评价，促进教育教学和育人水平的全面提升。

3. 申请增设专业人才培养方案

(应包括培养目标、基本要求、修业年限、就业面向、主要职业能力、核心课程与实习实训、教学计划等内容, 可续页)

一、专业名称及代码

专业名称: 网络营销与直播电商

专业代码: 530704

二、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

三、学历层次及修业年限

(一) 学历层次: 专科

(二) 修业年限: 三年

四、职业面向

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位类别 或技术领域	职业资格或职业 技能等级证书
财经商贸大类 (53)	电子商务类 (5307)	互联网和相 关服(64) 批发业(51) 零售业(52)	销售人员 (4-01-02) 商务咨询服务 人员(4-07-02)	电商直播 网络营销 运营管理 客户服务	直播电商职业 技能等级证书

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业培养理想信念坚定, 德、智、体、美、劳全面发展, 具有一定的科学文化水平, 具备良好的人文素养、职业道德和创新意识, 精益求精的工匠精神, 较强的就业能力和可持续发展的能力; 掌握本专业知识和技能, 面向互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业, 既能够从事电商运营、电商客服、营销推广、电商管理等岗位工作, 又可以自主创业的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力方面达到以下要求:

1、素质要求:

(1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度, 在习近平新时代中国特色社

会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感；

(2) 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识；

(3) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维、全球视野和市场洞察力；

(4) 勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神；

(5) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯；

(6) 具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好。

2、知识要求：

(1) 掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；

(2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防、支付与安全等相关知识；

(3) 掌握计算机应用、网络技术的基本理论，电子商务的基本理论以及新技术、新业态、新模式、创新创业相关知识；

(4) 掌握互联网资料查询、调研及撰写调研报告的方法；

(5) 掌握市场分析、消费者行为分析及营销策划的方法；

(6) 掌握商品拍摄、图形图像处理和网络文案写作的方法；

(7) 掌握电子商务数据统计分析和报告撰写以及客户服务与管理的相关知识；

(8) 掌握主流电子商务平台的运营规则和推广方式，跨境电子商务平台和新媒体运营与管理的方法；

(9) 掌握网店运营规范与流程以及供应链与供应商管理的相关知识。

3、能力要求：

(1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；

(2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；

(3) 具有一定的哲学思维、美学思维、伦理思维、计算思维、数据思维、交互思维、互联网思维能力；

(4) 能够熟练应用办公软件，进行文档排版、方案演示、简单的数据分析等；

(5) 能够根据摄影色彩、构图策略，进行创意拍摄，制作突出商品卖点的商品照

片，能够运用相关软件对图片进行处理，提高用户关注度；

(6) 具备网络信息采集、筛选和编辑的能力，能够根据要求进行网站内容更新、策划与制作；

(7) 具备网店设计与装修的能力，能够根据产品页面需求，进行页面设计、布局、美化和制作；

(8) 能够根据网站（店）推广目标，选择合理的推广方式，进行策划、实施和效果评估与优化；

(9) 能够根据不同商品类型进行产品策划、分类管理；

(10) 能够根据运营目标，采集电子商务平台数据，并依据店铺、产品和客户数据等各类数据，进行分析与预测；

(11) 能够正确进行网络营销，应对客户咨询、异议、处理客户投诉，进行客户个性化服务等；

(12) 能够运用移动商务平台进行活动策划、营销推广、移动店铺的运营与管理。

六、课程体系构建

（一）思想政治教育教学体系

1、主要目标

引导学生系统掌握马克思主义基本原理和马克思主义中国化理论成果，了解党史、新中国史、四史、社会主义发展史，认识世情、国情、党情，深刻领会习近平新时代中国特色社会主义思想，培养运用马克思主义立场观点方法分析和解决问题的能力；自觉践行社会主义核心价值观，尊重和维护宪法法律权威，识大局、尊法治、修美德；矢志不渝听党话跟党走，争做社会主义合格建设者和可靠接班人。

2、课程思政课程体系

（1）思政课程：

开设思想道德与法治课程、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论课程、习近平新时代中国特色社会主义思想概论课程、思政课实践课，三年均开设形势与政策课程。围绕马克思主义经典著作，党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史，中华优秀传统文化、革命文化、社会主义先进文化、宪法法律等开设选择性必修课程。

（2）综合素养课程：以培养大学生价值观为目标，将社会主义核心价值观和中华优秀传统文化融入综合素养课程教育教学，强化政治方向和思想引领，深入发掘综合素

养课程的育人资源，着力实现全过程、全方位育人。

(3) 专业课程：以专业技能知识为载体加强大学生思想政治教育，打破原先思政教育和专业教育“两张皮”的困境，让课堂主渠道功能实现最大化。结合本专业人才培养特点和专业素质、知识和能力要求，善于挖掘专业课程中生成的人文背景与社会价值，将思想政治教育“润物细无声”地融入专业课程教学，把对真、善、美的追求贯穿于学生专业学习的全过程，增强学生对“技术与社会”“技术与人”关系的进一步认识。推动专业课程教学与思想政治理论课教学紧密结合，相互配合，推动专业类课程与思政课建设形成协同效应。

3、落实立德树人根本任务，完善三全育人格局

思想政治教育融入学生学习生活的各个环节、渗透到教学、管理、服务的各个方面和各个层面。认真搞好新生入学教育、日常课堂教学、课外活动、志愿者服务、社会实践、专业实践、就业指导等各个环节。使学生在大学期间受教育、经锻炼、提素质、增才干。

(二) 创新创业教育教学体系

贯彻《国务院办公厅关于发展众创空间推进大众创新创业的指导意见》（国办发〔2015〕9号）和《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔2015〕36号）精神，落实素质教育与创新创业教育的融合。

1、主要目标

(1) 形成行之有效的创新创业教育体系。进一步完善人才培养质量，组织制订创新创业教育教学质量标准，使创新创业教育融入各专业人才培养中；进一步构建创新创业教育课程体系，形成多层次、立体化创新创业教育课程体系；进一步改革教学方法和考核机制，调动师生参与创新创业教育的积极性；进一步加强教师创新创业教育教学能力建设，提高教师教育教学水平。

(2) 构建比较完善的创新创业实践平台体系。不断扶持大学生创新创业类学生社团，鼓励大学生组建各种创新创业社团，开展创新创业实践活动；在校内组织一系列创新创业专项竞赛，积极鼓励学生参加各种创新创业大赛，提高学生实践水平。

(3) 建设科学有效的创新创业运行和保障体系。不断加强宣传报道和政策引导，营造学院创新创业良好文化氛围。

2、主要内容

(1) 理论学习。创新思维培养，创业认知、创业团队、风险识别、商业模式、创

业资源、计划书拟写、创业管理等。

(2) 创业实践。专门针对在校学生开展 SYB 创新创业培训，主要为创新创业意识激发，创业模拟，商业机会发现，团队协作，流程完善等。

(3) 职业素养。以企业家讲座，创新创业讲座，企业参观，毕业生报告，校内活动，各级各类比赛等形式开展，增强学生的实践能力。

(4) 专业提升。通过企业实习，以校企协同育人的方式来推进教学，侧重于专业能力培养，工作流程认知，标准化认知等。

3、实施途径

(1) 将创新创业教育贯穿人才培养全过程。每个专业开设创新创业相关课程，完成一份创业调研报告，提交一份创业计划书或创意设计，参加至少一次创新创业类竞赛。

(2) 构建创新创业教育课程体系。面向全体学生开设创新创业课程、开展创新创业培训或讲座。

(3) 扶持大学生创新创业类学生社团。

(4) 开展一系列高水平创新创业竞赛。以“互联网+”“挑战杯”“创青春”大赛等为龙头推动开展丰富多彩的创新创业竞赛，推进创新创业竞赛全员化、多样化、常态化等。

(5) 营造创新创业文化氛围。不断加强宣传报道和政策引导，定期组织大学生创新创业竞赛作品展；宣传树立大学生创新创业成功典型；每年举办创新创业论坛；借助新媒体构建完善创新创业公众平台、微讲堂等。通过多种方式，大力培育企业家精神和创客文化，发挥创业成功案例的示范引领作用，形成创新文化和创业文化。

(三) 劳动教育教学体系

深入贯彻习近平总书记关于教育的重要论述，全面贯彻党的教育方针，落实《中共中央国务院关于全面加强新时代大中小学劳动教育的意见》，加快构建德智体美劳全面培养的教育体系，培养学生正确劳动价值观和良好劳动品质。强化劳动观念，弘扬劳动精神。强调身心参与，注重手脑并用。承优良传统，彰显时代特征。发挥主体作用，激发创新创造。

1、主要目标

准确把握社会主义建设者和接班人的劳动精神面貌、劳动价值取向和劳动技能水平的培养要求，全面提高学生劳动素养。

2、主要内容

结合网络营销与直播电商专业特点，增强职业荣誉感和责任感，提高职业劳动技能水平，培育积极向上的劳动精神和认真负责的劳动态度。具体为：

(1) 日常生活劳动。劳动精神、劳模精神、工匠精神、劳动组织、劳动安全和劳动法规等，围绕劳动为什么、是什么问题，让学生懂得劳动的意义和价值。

(2) 服务性劳动。敬业精神，吃苦耐劳、团结合作、严谨细致的工作态度等，注重劳动价值体认，引导学生从现实生活中发现需求，选择和确定劳动项目。强化规划设计意识，充分发挥学生的主动性、积极性、创造性，引导学生对项目实践进行整体构思，综合运用所学知识、技术，不断优化行动方案。

(3) 生产劳动。劳动知识技能的讲解，让学生认清事理，掌握实践操作的基本原理、程序、规则，正确使用工具的方法和技术。

(4) 专业化的技术性劳动。在专业课程教学中、在职业教育活动周和我院的劳动教育周、在认识实习和岗位实习中，将电商的时代性、创新性、服务性等特点与教育教学紧密结合，引导学生做到：遵规守纪，态度端正，保障安全，奉献担当；工作中多向年长员工和业务骨干学习，谦虚向上，与人为善；协同工作中，及时沟通、积极合作、主动承担；工作中遇到困难，不躲避、不推诿，迎难而上，守正创新。

3、实施途径

将劳动教育纳入人才培养全过程，丰富、拓展劳动教育实施途径。

- (1) 开设劳动教育理论课
- (2) 开展专题教育
- (3) 在专业教育教学中有机渗透劳动教育
- (4) 课外校外活动中安排劳动实践
- (5) 校园文化建设中强化劳动文化
- (6) 实习实训中强化能力培养

(四) 岗课赛证综合育人体系

1、主要目标

为贯彻落实《国家职业教育改革实施方案》，积极推动学历证书+若干职业技能等级证书制度，夯实学生可持续发展基础，鼓励学生在获得学历证书的同时，积极取得多类职业技能等级证书，拓展就业创业本领，缓解结构性就业矛盾，紧贴电子商务行业岗位发展需求及新要求，承担立德树人根本任务，弘扬工匠精神，提高学生的实践技能，从而为学生知识、能力的拓展和终身学习提供支持，创建适合复合型技术技能人才成长

的专业课程体系。

2、主要内容

根据 1+X 证书等级标准及相关职业资格要求，参照行业发展和岗位需求，结合各级各类电商专业技能比赛的赛项和内容，对专业课程进行优化和调整。一方面对现有课程进行梳理和改善；另一方面，要根据电子商务行业相关岗位生产或服务的新技术、产业的新业态、劳动生产方式的新变化、工作岗位对技术技能的新要求及时跟进、补充最新知识、技能，开设与新技术相关的课程，不断提高技术、技能的先进性、实用性和发展性，构建合理的书证融通课程体系。

3、实施途径

（1）修订人才培养方案。

在大职教观视野下，加强职业教育“岗课赛证”综

合育人。根据专业特点和行业职业资格认证的实际情况，将学生可获取的各类职业资格标准和专业标准有机融入人才培养方案，把职业资格证书的相关考点融入课程内容。优化课程设置和教学内容，统筹教学组织与实施，深化教学方式方法改革。根据学院学分认证和互换规定，替换相应课程学分，鼓励学生在获得学历证书的同时，积极参加各类职业资格培训和考核认证，取得多类职业技能等级证书，并确定相应的学分。

（2）保障有序开展有关师资培训。

依托有关师资项目做好 1+X 证书制度试点师资培训，将职业技能等级证书有关师资培训纳入院校教师素质提高计划项目，对接电子商务相关职业技能等级证书和标准，结合学院教育教学改革项目实施，统筹各方资源，及时调整培训计划、培训内容，积极开展师资培训工作。

（3）基于企业岗位标准深化专业课程改革，精准促进“岗课”融合。

实施“岗课赛证”综合育人，必须构建符合大职教观、适应产业与市场需求的课程体系。首先，依据行业企业岗位标准，建立专业课程标准。要树立科学的课程开发理念，合理规划专业课程的建设思路，围绕企业岗位的胜任能力设计课程教学目标，依据企业岗位的技术技能需求制定课程教学内容，按照“工学结合、学做一体”的原则安排和组织教学。其次，以岗位能力培养为主线，创新专业课程教学模式。大力推进在岗教学、模拟教学、案例教学、项目教学等教学方法，提升专业课程教学的实践性和有效性，确保“岗课”融合得到有效落实。在实训教学体系建设上，应以岗位工作流程与典型工作任务实训为切入点，优化实训教学体系，实现教学过程职业化、教学内容实践化、教学

模式综合化。

岗课融合

主要岗位	岗位职责	课程设置
直播主播	1、直播现场主持 2、直播现场产品展示及产品介绍 3、现场互动、答疑、引导购买	电子商务概论、市场营销学、现代推销技术、直播实操训练
电商营销	1、制订全年线上销售任务； 2、在线专业咨询，系统方案推荐，完成订单； 3、协同设计全年活动方案； 4、执行活动方案及完成销售任务； 5、与团队一起执行订单，确保用户满意度和线上好评率。	电子商务概论、网络营销、摄影技术、图形图像处理、商品信息采编
直播运营管理	1、熟悉电商平台的运营规则，负责日常运营，制定运营销售目标，规划、执行、实现各项运营目标； 2、负责线上的商品管理； 3、挖掘客户需求，对客户体验进行优化，对店铺的装修、编辑、单品爆款推广营销提出优化方案和改进建议； 4、负责与平台小二对接，配合店铺活动，争取最大资源； 5、协助总监完成店铺的品牌推广和营销策划及其他相关运营工作； 6、熟悉电商平台营销工具及常规方法，配合营销策略，通过有效营销工具/手段的运用及投放，有效提升站内外导流及销售转化； 7、负责店铺的全面数据分析，对市场行情深入了解，为产品促销策略、全店产品布局、店铺规划做出建设性方案和建议； 8、定期针对推广效果进行跟踪、评估，及时提出营销改进措施。	电子商务概论、电商运营、网络营销、新媒体运营、跨境电商、摄影技术、图形图像处理、商品信息采编
电商推广	1、负责公司电商平台的推广工作，保证广告的精准投放，能够根据反馈数据及时调整投放策略； 2、提升店铺及产品流量关键词营销、SEO优化，并根据实际要求规划推广策略并实施，从而能够有效提升店铺及产品的访问量； 3、定期针对推广效果进行跟踪、评估，并提交推广效果的统计分析报表，及时提出改进措施，给出切实可行的推广方案； 4、负责日常店铺管理，包括直通车、钻展、淘宝客、阿里妈妈等日常营销推广工作。	电子商务概论、新媒体运营、电商直播、网络营销、摄影技术、图形图像处理、商品信息采编、品牌运营与推广
电商客服	1、负责在线客服服务，通过在线聊天工具及电话与客户沟通，处理日常用户产品咨询、流程讲解、订单查询、投诉退款及售后服务等； 2、负责处理网站日常事务，包括留言回复、订单管理、到货跟踪、评价管理、售后服务等工作； 3、负责对用户进行日常回访和数据整理反馈。	电子商务概论、电商客服、网络营销、新媒体运营

(4) 积极参加职业技能大赛，大力推进“以赛促学”、“以赛促教”。

职业技能大赛既是“风向标”，引领职业教育教学改革的方向；又是“撬杆”，撬动着职业教育教学模式的变革。实施“岗课赛证”综合育人要提高重视程度，强化资源倾斜，鼓励师生积极参与，大力推进“以赛促学”、“以赛促教”。

首先，积极参加多层次、高水平的职业技能大赛。职业教育实施“岗课赛证”综合育人应在国家级、地区级和校级等层次的职业技能大赛举办工作中同步发力，构建全面促进职业教育改革创新的多层次、高水平职业技能大赛赛事体系。

其次，以赛促教，以赛促学。鼓励师生积极参与职业技能大赛，激励在职教师强化专业知识学习，重视实操技能训练，研究技能竞赛的比赛内容，了解行业发展动态、企业岗位对学生能力的具体要求等，达到以赛促教的目的。同时，学生通过了解和参与各级职业技能大赛，能够更准确、更清晰地认知到所学专业领域的新技术、新工艺、新方法，切身感知到行业发展和企业岗位对专业技术技能人才的能力素质要求，从而明确学习的方向和重点。有利于其在日后改进学习方法、提高学习成效，实现以赛促学的目的。

赛课融合

主要参赛项目	竞赛主要内容	课程设置
山西省高职院校电子商务职业技能大赛	直播、PS、电商运营、跨境电商	电商直播、电商运营、图形图像处理、跨境电商

(5) 将职业资格证书融入人才培养方案，打造“课证”融合的教学体系

职业资格证书是劳动者个体直接从事某种职业的凭证，是技术技能人才综合职业能力的证明。大职教观视野下，加强职业教育“岗课赛证”综合育人应积极将职业资格证书融入人才培养方案，打造“课证”融合的教学体系。

目前，根据我院实际和学生情况，电商的1+X证书主要是网店运营推广职业技能等级证书。通用资格证书主要是计算机、英语、普通话等方面的证书。

课证融合

类别	资格证名称	课程设置
通用资格	全国计算机等级考试	信息基础
	英语应用能力考试	英语
	普通话水平测试等级证书	大学语文
职业资格	直播电商职业技能等级证书	直播电商、网络营销、电商运营、电商客服、图形图像处理、新媒体运营

(五) 大学生社会实践

以团委暑期社会实践为依托，每年组织开展大学生社会实践活动。丰富社会实践的

内容与形式，促进学生了解国情、了解社会，增强社会责任感和使命感。通过社会实践活动，让学生了解自身素质与市场需求之间的差距，看到自身知识和能力上存在的不足，客观地去重新认识、评价自我。促进学生对理论知识的转化和拓展，增强运用知识解决实际问题的能力。增强学生适应社会、服务社会的能力。发展学生的组织协调能力和创新意识。

（六）职业分析与专业学习领域构建

1、典型工作任务与知识能力分析

表 6-1 典型工作任务与职业能力分析

行动（工作）领域	典型工作任务	职业技能要求	知识要求
1. 商务类工作领域	1. 网络营销	1、制订全年线上销售任务； 2、在线专业咨询，系统方案推荐，完成订单； 3、协同设计全年活动方案； 4、执行活动方案及完成销售任务； 5、与团队一起执行订单，确保用户满意度和线上好评率。	1. 网络营销的产生与发展、网络营销理念； 2. 网络营销市场环境概况； 3. 网络市场选择及营销策略； 4. 网络营销工具； 5. 电子邮件营销、搜索引擎营销、病毒式营销等； 6. 网络市场及其特征； 7. 网络市场细分； 8. 网络市场调研。
	2. 电商推广	1、负责公司电商平台的推广工作，保证广告的精准投放，能够根据反馈数据及时调整投放策略； 2、提升店铺及产品流量关键词营销、SEO 优化，并根据实际要求规划推广策略并实施，从而能够有效提升店铺及产品的访问量； 3、定期针对推广效果进行跟踪、评估，并提交推广效果的统计分析报表，及时提出改进措施，给出切实可行的推广方案； 4、负责日常店铺管理，包括直通车、钻展、淘宝客、阿里妈妈等日常营销推广工作。	1. 熟悉产品推广； 2. 了解电商平台运营模式； 3. 熟练使用电商平台的推广工具； 4. 制定推广策略和计划； 5. 推广效果评估知识； 6. 推广改进和优化知识。
	3. 电商客服	1、负责在线客服服务，通过在线聊天工具及电话与客户沟通，处理日常用户产品咨询、流程讲解、订单查询、投诉退款及售后服务等； 2、负责处理网站日常事务，	1. 电商客服认知； 2. 读懂客户心理； 3. 售前、售中、售后客服的工作内容、流程与难点； 4. 客户关系管理； 5. 客服团队

		包括留言回复、订单管理、到货跟踪、评价管理、售后服务等工作； 3.负责对用户进行日常回访和数据整理反馈。	管理； 6.智能客服体系。
2. 管理类工作领域	4 直播运营管理	1、熟悉直播电商营销工具及常规方法，配合营销策略，通过有效营销工具/手段的运用及投放，有效提升站内外导流及销售转化； 2、熟悉电商的运营规则，负责日常运营，制定运营销售目标，规划、执行、实现各项运营目标； 3、负责线上的选品管理及商品管理； 4、挖掘客户需求，对客户体验进行优化，对店铺的装修、编辑、单品爆款推广营销提出优化方案和改进建议； 5、负责与平台小二对接，配合店铺活动，争取最大资源； 6、协助总监完成店铺的品牌推广和营销策划及其他相关运营工作； 7、负责店铺的全面数据分析，对市场行情深入了解，为产品促销策略、全店产品布局、店铺规划做出建设性方案和建议； 8、定期针对推广效果进行跟踪、评估，及时提出营销改进措施。	1. 电商直播专业运营实操技能 2. 电子商务与网络零售认知； 3. 电商职业规划； 4. 网上开店流程； 5. 店铺运营与推广； 6. 仓储与物流管理。

2、专业学习领域

表 6-2 专业学习领域设置

序号	职业行动领域	专业学习领域
1	商务类工作领域	电子商务概论、网络营销、电商直播、新媒体运营、图形图像处理、网页设计与制作、市场营销学、电商客服、跨境电商、商品信息采编
2	管理类工作领域	网络营销、管理学基础、电子商务概论、电商运营、跨境电商

(七) 课程体系构建

表 6-3 学习领域课程设置

结构模块	学习领域	课程名称	课程代码	学时	学分
------	------	------	------	----	----

专业群平台课程	公共学习领域	思想道德与法治	999999022A	54	3	
		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	999999002A	36	2	
		习近平新时代中国特色社会主义思想概论	999999028A	54	3	
		形势与政策	999999003A	48	1	
		思政课实践课	999999026A	18	1	
		心理健康教育	999999004A	36	2	
		军事理论+军事技能	999999005A	36	4	
		安全教育	999999023A	24	1	
		劳动教育	999999024A	38	2	
		信息技术	999999010A	72	4	
		英语	999999013A	144	8	
		体育	999999014A	108	6	
		大学语文	999999011A	36	2	
		四史	999999030A	36	2	
		职业发展与创新创业	999999025A	36	2	
	基本能力学习领域	管理学基础	530704001A	72	4	
		市场营销学	530704002A	72	4	
		电子商务概论	530704003A	72	4	
		网络营销	530704005A	72	4	
		商务礼仪	530704006A	36	2	
岗位核心课程	岗位能力学习领域	摄影技术	530704007A	36	2	
		图形图像处理	530704008A	72	4	
		直播电商	530704009A	72	4	
		电商运营	530704010A	72	4	
		商品信息采编	530704011A	72	4	
		电商客服	530704012A	72	4	
		新媒体运营	530704013A	72	4	
		网页设计与制作	530704014A	72	4	
	综合能力学习领域	认识实习	999999018A	48	2	
		学训	999999029A	192	8	
岗位实习		999999020A	576	24		
毕业设计		999999021A	48	2		
拓展能力学习领域	选修	美术鉴赏	五选一	999999001B	36	2
		书法鉴赏		999999003B		
		音乐欣赏		999999002B		
		影视鉴赏		999999009B		
		舞蹈鉴赏		999999010B		
		山西故事	限选	999999008B	36	2
		演讲与口才	二选一	999999005B	36	2
		非遗艺术赏析		999999012B		

		公共关系	二选	530704126B	36	2
		商务策划	一	530704127B		
		跨文化交际	二选	530704128B	36	2
		办公自动化	一	530704129B		
		品牌运营与推广	限选	530704112B	72	4
		跨境电商	限选	530701130B	36	2
总计:		2774 学时 / 143 学分				

八、教学进程总体安排

网络营销与直播电商专业教学进程计划表

课程分类		序号	课程名称	课程编码	总学时	实践学时	学分	学期分配周课时数						考核方式	教学单位
性质	类别							一 (18)	二 (18)	三 (18)	四 (18)	五 (20)	六 (20)		
必修 课	公共 学习 领域	1	思想道德与法治	999999022A	54	6	3	2	2					论文、报告、试卷	思政部
		2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	999999002A	36	4	2		2					论文、报告、试卷	思政部
		3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	999999028A	54	6	3			2	2			论文、报告、试卷	思政部
		4	形势与政策	999999003A	48	2	1	√	√	√	√	√	√	论文、报告、试卷	思政部
		5	思政课实践课	999999026A	18	18	1	√	√	√	√	√	√	论文、报告、体会	思政部
		6	心理健康教育	999999004A	36	8	2	2						论文、报告、体会	基础部
		7	军事理论+军事技能	999999005A	36	2周	4	2						试卷、操作	基础部 + 学生处
		8	安全教育	999999023A	24	0	1	√	√	√	√	√	√	试卷	基础部
		9	劳动教育	999999024A	38	20	2	1	√	√	√	√	√	论文、报告、体会	基础部
		10	信息技术	999999010A	72	50	4	4						操作	信息系
		11	英语	999999013A	144	40	8	4	4					试卷、口试、作品	外语系
		12	体育	999999014A	108	82	6	2	2	2				操作	基础部
		13	大学语文	999999011A	36	14	2	2						论文、报告、体会	基础部
		14	四史	999999030A	36	0	2		2					论文、作品	思政部
		15	职业发展与创新创业	999999025A	36	10	2				2			论文、报告、体会	基础部

		小计:			758	242	43								
基本能力学习领域	16	管理学基础	530704001A	72	30	4	4						试卷	商管系	
	17	市场营销学	530704002A	72	35	4		4					试卷	商管系	
	18	电子商务概论	530704003A	72	35	4		4					试卷	商管系	
	19	网络营销	530704005A	72	30	4			4				试卷	商管系	
	20	商务礼仪	530704006A	36	18	2				2			试卷	商管系	
		小计:			324	148	18								
岗位能力学习领域	21	摄影技术	530704007A	36	18	2		2					操作	信息系	
	22	图形图像处理	530704008A	72	36	4			4				操作	信息系	
	23	直播电商	530704009A	72	36	4				4			试卷	商管系	
	24	电商运营	530704010A	72	36	4				4			操作	商管系	
	25	商品信息采编	530704011A	72	72	4				4			操作	信息系	
	26	电商客服	530704012A	72	72	4			4				操作	商管系	
	27	新媒体运营	530704013A	72	72	4				4			作品、操作	商管系	
	28	网页设计与制作	530704014A	72	36	4			4				作品	信息系	
		小计:			540	378	30								
综合能力学习领域	28	认识实习	999999018A	48	24	2					2周			商管系	
	29	学训	999999029A	192	192	8					8周			商管系	
	30	岗位实习	999999020A	576	576	24					6周	18周		商管系	
	31	毕业设计	999999021A	48	48	2						2周		商管系	
		小计:			864	840	36								
选	拓展能	1	美术鉴赏	五选一	999999003B	36	18	2			2		论文、操作	基础部	

修	力学习 领域	音乐鉴赏		999999001B		18							操作	基础部	
		书法鉴赏		999999002B		30							操作	基础部	
		影视鉴赏		999999009B		12							论文	基础部	
		舞蹈鉴赏		9999990010B		12							论文、操作	基础部	
	2	山西故事	限选	999999008B	36	10	2	2					论文、报告、体会	基础部	
	3	演讲与口才	二选一	999999005B	36	22	2				2			面试	基础部
		非遗艺术赏析		9999990012B		18						操作	基础部		
	4	公共关系	二选一	530704126B	36	18	2			2				论文、报告、体会	商管系
		商务策划		530704127B		18						论文、报告、体会	商管系		
	5	跨文化交际	二选一	530704128B	36	20	2			2				论文、报告、体会	商管系
		办公自动化		530704129B		20						作品、操作、体会	商管系		
	6	品牌运营与推广	限选	530704112B	72	36	4					4		试卷、作品	商管系
	7	跨境电商	限选	530704130B	36	18	2		2					操作、报告、体会	商管系
小计:				288	140	16									
合计:				2774	1748	143									
周学时:							25	24	24	26	20周	20周			

九、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、质量管理等方面的内容。

（一）师资队伍

1. 队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1，双师素质教师占专业教师比不低于 60%，专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。

2. 专任教师

具有高校教师资格和本专业领域有关证书；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有电子商务、管理科学与工程、工商管理、计算机科学技术等相关专业本科及以上学历；具有扎实的电子商务相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外电子商务行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

4. 兼职教师

从电商企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担课程与实训教学、实习指导等专业教学任务。

目前，电子商务教研室师资情况见下表：

序号	姓名	学历/学位	职称/职务	职业资格证书
1	张金霞	研究生/硕士	副教授	社交电商运营职业技能等级证书（中级），电子商务师证书（三级/高级工），短视频运营职业技能等级证书（高级），1+X 网店运营推广职业技能等级证书师资培训（中级）
2	郝洁莹	研究生/硕士	副教授	网络营销师（高级），电子商务数

				据分析职业技能等级培训讲师证书（中级）
3	张红刚	本科	山西省广告摄影学会常务理事，山西省会展行业协会设计专业委员会副主任	国家一级摄影师
4	郭晓娟	研究生/硕士	讲师	电子商务运营师（高级），1+X 网店运营推广职业技能等级证书师资培训（中级）
5	邢耀华	研究生/硕士	讲师	1+X 网店运营推广职业技能等级证书师资培训（中级），电子商务数据分析职业技能等级培训讲师证书（中级）
6	李婷婷	研究生/硕士	助教	1+X 电子商务数据分析师（中级）、网络直播运营师（高级）、新媒体营销职业等级证书（高级）
7	王 丽	研究生/硕士	讲师	1+X 网络直播运营职业技能等级证书师资培训（中级），1+X 网店运营推广职业技能等级证书（中级）
8	史 洁	本科/硕士	讲师	1+X 网店运营推广职业技能等级证书（中级）
9	白亚青	研究生/硕士	讲师	社交电商运营职业技能等级证书（中级），1+X 数字营销技术应用职业技能等级证书（中级）
10	韩丽红	研究生/硕士	副教授	1+X 网店运营推广职业技能等级证书（中级）
11	秦淑娟	研究生/硕士	讲师	电子商务师
12	张 咪	本科	UI 项目经理	ACAA 高级数字艺术设计师、平面设计师
13	王立新	大专	总经理	阿里巴巴中级讲师
14	赵世恩	中专	总经理	电子商务师证书（三级/高级工）
15	田建华	本科	总经理	电子商务师证书（三级/高级工）

（二）教学设施

主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、实训室和实训基地。

1. 专业教室基本条件

配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 WiFi 环境，并具有网络安全防护措施。安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求、标志明显、保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内实训室基本要求

2021-2022 年电商专业进行了 2 个实训室的改造建设，目前完成了线路铺设、实训桌椅购置与安装、电脑的安装和调试，交付了全部摄影等相关器材，硬件设施齐备。软件方面：购置了电子商务直播运营实训系统、电子商务综合实训与竞赛系统、ALE 跨境电子商务平台实训系统、商品信息采集与处理系统，目前均已完成了安装、调试、使用前培训。能够满足日常教学、赛事训练、1+X 培训等各种需要。

3. 校外实训基地基本要求

校外实训基地能够提供开展网络营销推广，网店（站）运营管理、美工设计、电商客服等实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。2021 年以来，增建实训基地如下：

目前，本专业有以下实训基地：

序号	实训基地名称	主要功能
1	山西贡天下电子商务有限公司	电商运营综合实训
2	沃德金联（深圳）科技技术有限公司	跨境电商实训
3	杭州四喜信息技术有限公司	电商运营、电商客服、电商直播、网络营销实训
4	山西水木人文化传媒有限公司	电商运营、电商直播、电商客服、网络营销实训
5	山西天幕互娱企业管理咨询有限公司	电商运营综合实训

4. 学生实习基地基本要求

校外实习基地能提供网络营销推广、网店（站）运营管理、美工设计、电商客服等相关实习岗位，能涵盖当前电商产业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

5. 支持信息化教学方面的基本要求

具有利用数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等的信息化条件。引导鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法、提升教学效果。

（三）教学资源

主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施需要的教材、图书及数字化资源等。

1. 教材选用基本要求

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：有关电子商务技术、方法、思维以及实务操作类图书，经济、管理、营销和文化类文献等。

3. 数字教学资源配置基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

本专业倾力建设了包含《电子商务概论》、《电商运营》、《网络营销》、《电商客服》和《跨境电商》五门课程资源的教学资源库。形成了微课、动画、课程标准、教案、课件、案例、题库、实训方案和实训指导书、优质课建设标准、实训教学标准、考核标准等全套课程资源。

（四）教学方法

公共学习领域课程可以采取讲授式教学、启发式教学、问题探究式教学等方法，通过集体讲解、师生对话、小组讨论、案例分析、演讲竞赛等形式，调动学生的学习积极性，为专业基础课和专业技能课的学习以及再教育奠定基础。

基本能力学习领域课程可以采用项目教学、启发式教学、情景教学、案例教学等方法，利用集体讲解、小组讨论、案例分析、模拟经营、企业实训等形式，配合教学软件、多媒体教学课件、数字化教学资源等手段，使学生更好地理解和掌握电子商务的各项基础技能，为以后的学习和创业打下基础。

岗位能力学习领域课程可以采用任务驱动式教学、理实一体化教学、项目教学、企业现场实训等方法组织教学，以校企合作企业的真实项目或以来自企业网站的项目作为虚拟项目作为教学载体，配合实物教学设备、多媒体教学课件、数字化教学资源、仿真模拟软件等手段，使学生体验电子商务的实训过程，达到能灵活运用电子商务技术与技能的教学目的，提升教学效率。

拓展能力学习领域课程可以采用启发式教学、项目教学、情景教学、案例教学等方法，利用集体讲解、小组讨论、案例分析等形式，配合多媒体教学课件、数字化教学资源等手段，拓宽学生知识，增加学生技能，使学生更好地增才强能，为以后的就业和创业奠定基础。

（五）学习评价

改革过去以知识、技能考核为重点的评价方式，全面考核学生课程学习后的价值判断、知识理解和综合运用能力。

1. 以实习实训考核为主，以理论教学考核为辅，注重“能力融合”、“技术综合”的现代考试观念，把职业技能大赛列入评价体系。

2. 坚持理论与实践相结合、过程性评价与结果性评价相结合、主观评价与客观评价相结合的多元化评价原则。

3. 教学考核采用课堂表现评价、作业评价、学习效果课堂展示、综合笔试等多元评价方法。

4. 坚持自我评价、同学评价、教师评价等多元化评价体系。坚持将学习能力、营销推广能力、客服能力、运营管理能力、创新能力、协作能力等评价指标组成多维评价体系，进行全方面多维度的综合、客观评价。

（六）质量管理

1. 学校和二级院系应建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，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. 学校、二级院系应完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

3. 学校应建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

4. 专业教研组织应充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

十、职业资格证书

表10-1本专业毕业生可获取的职业资格证书

证书名称	可置换课程	可置换学分
直播电商职业技能等级证书	直播电商	4
	网络营销	4
	电商运营	4

十一、毕业要求

学生满足以下全部条件方可毕业：

- 1、成绩合格，共修 143 学分方达到毕业要求；
- 2、完成岗位实习，并撰写实习报告；
- 3、完成毕业设计，成绩合格；
- 4、鼓励学生毕业前考取公共计算机等级证书、普通话证书和各类与专业相关的职业资格证书，原则上学生毕业时至少取得 1 个以上职业技能等级证书。

4. 专业主要带头人（1）简介

姓名	张金霞	性别	女	专业技术职务	副教授	学历	研究生
		出生年月	1976.01	行政职务	电商教研室主任	双师素质情况	是
学历、学位获得时间、毕业学校、专业		研究生 硕士 2007.06 广西师范学院 人文地理学					
主要从事工作与研究方向		电子商务 连锁经营与管理					
本人近三年的主要工作成就							
2020.12-现在 负责山西省职业教育高水平重点专业（电子商务专业）建设项目							
2021.12-现在 参加学院课题：课程思政改革与建设——基于《电商客服》课程的思考							
2022.02-2022.05 山西省职业教育铸魂育人计划思政微课项目，通过省教育厅认定							
2021.11 指导学生参加第七届山西省“互联网”+大学生创新创业大赛山西省铜奖							
2021.12 指导学生参加2021年“ITMC杯”全国跨境电子商务技能大赛获三等奖							
2023.02 指导学生参加省第十六届职业院校技能大赛跨境电子商务赛项获三等奖							
2022.06 参加学院教师教学能力大赛获一等奖							
最具代表性的教学科研项目 and 成果	序号	成果名称	等级及签发单位、时间			本人署名位次	
	1	山西省职业教育铸魂育人计划思政微课项目：严守“高压线” 筑牢“防火墙”	山西省教育厅 2022.05			独立署名	
	2	课程思政改革与实践——基于《电商客服》课程的思考	发表于《新时代教育》 2022年第25期			第一作者	
	3						
最具代表性的社会服务和技术研发项目	序号	项目名称	项目来源	起讫时间	经费	本人承担工作	
	1	2022年“畅享杯”全国财经商贸类专业教师数字技术技能大赛网店推广竞赛裁判工作	中国商业联合会	2022.7.16- 2022.7.20		大赛裁判	

	2	“晋情消费·嗨购龙城——2021 太原城市购物节”线下参与商家评审	太原市商务局	2021.11.04		项目评审	
	3						
	4						
目前承担的主要教学工作	序号	课程名称	授课对象	人数	学时	课程性质	授课时间
	1	市场营销	电商 2201、2202	84	128	专业基础课	2023.02-2023.06
	2	网络营销	扩招电商 2104、市场营销 2104	51	42	专业核心课	2023.02-2023.06
	3						
教学管理部门审核意见		签章:					

4. 专业主要带头人（2）简介

姓名	郝洁莹	性别	女	专业技术职务	副教授	学历	大学本科
		出生年月	1980.8	行政职务	人才工作部主任	双师素质情况	是
学历、学位获得时间、毕业学校、专业	本科学历、管理学学士，2003.7，华北工学院，工商管理专业 管理学硕士，2009.7，山西财经大学，企业管理专业						
主要从事工作与研究方向	电子商务						
本人近三年的主要工作成就							
1. 参与研究山西省社会科学院课题《山西促进养老托育服务健康发展的对策建议》							
2. 参与研究山西省哲学社会科学规划办公室课题《山西构建全生命周期的大健康格局研究》							
3. 考取山西省职业技能评价考评员证书（电子商务师、物流师）							
4. 指导学生参加第十六届职业院校技能大赛跨境赛项获得三等奖							
最具代表性的教学科研项目 和成果	序号	成果名称	等级及签发单位、时间			本人署名位次	
	1	山西构建全生命周期的大健康格局研究	优秀 山西省哲学社会科学规划办公室 2022.7			5	
	2	山西促进养老托育服务健康发展的对策建议	2021年度山西省政府重大决策咨询课题 山西省社会科学院 2022.12			6	
	3						
最具代表性的社会服务和技术研发项目	序号	项目名称	项目来源	起讫时间	经费	本人承担工作	
	1						

	2						
	3						
	4						
目前承担的主要教学工作	序号	课程名称	授课对象	人数	学时	课程性质	授课时间
	1	电商运营	电商 2101	33	64	专业核心课	2023.2-2023.6
	2	网络营销	扩招电子商务20级、市场营销20级	101	42	专业核心课	2023.6
	3						
教学管理部门 审核意见		签章：					

4. 专业主要带头人（3）简介

姓名	张红刚	性别	男	专业技术职务	一级摄影师	学历	本科
		出生年月	1991.10	行政职务	无	双师素质情况	是
学历、学位获得时间、毕业学校、专业		1991年7月太原理工大学轻纺美院装潢专业毕业，专科 2010年7月浙江大学远程教育学院工商管理专业毕业，本科					
主要从事工作与研究方向		商业摄影、平面设计、会展设计					
本人近三年的主要工作成就							
2020.12-2022.12 省职业教育高水平重点专业（电子商务专业）建设项目核心成员							
2022年担任未来设计师.全国高校数字艺术设计大赛学术委员会成员及评审专家库专家							
2023年担任中国当代大学生艺术年鉴大赛评审							
最具代表性的教学科研项目 和成果	序号	成果名称	等级及签发单位、时间			本人署名位次	
	1						
	2						
	3						
最具代表性的社会服务和技术研发项目	序号	项目名称	项目来源	起讫时间	经费	本人承担工作	
	1	2022未来设计师.全国高校数字艺术设计大赛评审	未来设计师.全国高校数字艺术设计大赛组	2022.08		山西赛区作品评审工作	

	2	2023 中国当代大学生艺术年鉴大赛评审	中国当代大学生艺术年鉴大赛组委会	2023.01-2023.06		摄影艺术、书画艺术、影视动漫及新媒体实验艺术类和视觉传达设计、建筑环艺设计类作品评审工作	
	3	太原市第一届会展行业职业技能大赛评审	太原市会展行业办公室	2021.06-2021.10		大赛评委	
	4	太原市第二届会展行业职业技能大赛评审	太原市会展行业办公室	2022.11-2022.12		大赛评委	
目前承担的主要教学工作	序号	课程名称	授课对象	人数	学时	课程性质	授课时间
	1	摄影基础	电商 2201、 电商 2202	90	32	专业基础课	2023.2-2023.6
	2	商品信息采编	电商 2101	34	64	专业核心课	2023.2-2023.6
	3						
教学管理部门 审核意见		签章：					

5. 教师基本情况表

序号	姓名	学历/学位	职称/职务	职业资格证书
1	张金霞	研究生/硕士	副教授	社交电商运营职业技能等级证书（中级），电子商务师证书（三级/高级工），短视频运营职业技能等级证书（高级），1+X 网店运营推广职业技能等级证书师资培训（中级）
2	郝洁莹	研究生/硕士	副教授	网络营销师（高级），电子商务数据分析职业技能等级培训讲师证书（中级）
3	张红刚	本科	山西省广告摄影学会常务理事，山西省会展行业协会设计专业委员会副主任	国家一级摄影师
4	郭晓娟	研究生/硕士	讲师	电子商务运营师（高级），1+X 网店运营推广职业技能等级证书师资培训（中级）
5	邢耀华	研究生/硕士	讲师	1+X 网店运营推广职业技能等级证书师资培训（中级），电子商务数据分析职业技能等级培训讲师证书（中级）
6	李婷婷	研究生/硕士	助教	1+X 电子商务数据分析师（中级）、网络直播运营师（高级）、新媒体营销职业等级证书（高级）
7	王 丽	研究生/硕士	讲师	1+X 网络直播运营职业技能等级证书师资培训（中级），1+X 网店运营推广职业技能等级证书（中级）
8	史 洁	本科/硕士	讲师	1+X 网店运营推广职业技能等级证书（中级）
9	白亚青	研究生/硕士	讲师	社交电商运营职业技能等级证书（中级），1+X 数字营销技术应用职业技能等级证书（中级）

10	韩丽红	研究生/硕士	副教授	1+X 网店运营推广职业技能等级证书（中级）
11	秦淑娟	研究生/硕士	讲师	电子商务师
12	张 咪	本科	UI 项目经理	ACAA 高级数字艺术设计师、平面设计师
13	王立新	大专	总经理	阿里巴巴中级讲师
14	赵世恩	中专	总经理	电子商务师证书（三级/高级工）
15	田建华	本科	总经理	电子商务师证书（三级/高级工）

注：可续页。

6. 主要课程开设情况表

序号	课程名称	课程 总学时	课程 周学时	授课教师	授课学期
1	管理学基础	72	4	秦淑娟	一
2	电子商务概论	72	4	王 丽	一
3	市场营销学	72	4	张金霞	二
4	摄影基础	36	2	张红刚	二
5	网络营销	72	4	史 洁	三
6	图形图像处理	72	4	张存霞	三
7	直播电商	72	4	郭晓娟	三
8	商务策划	36	2	白亚青	三
9	电商客服	72	4	张金霞	四
10	电商运营	72	4	郝洁莹	四
11	商品信息采编	72	4	张红刚	四
12	新媒体运营	72	4	邢耀华	四
13	网页设计与制作	72	4	韩继红	四
14	客户关系管理	36	2	张丹阳	四
15	商务礼仪	36	2	李晓红	四
16	品牌运营与推广	72	4	李婷婷	五
17	电商综合实训	144	6	郝洁莹	五

7. 专业办学条件情况表

专业开办经费金额（元）		2136258	专业开办经费来源		省财政+自筹		
本专业专任教师人数	11	副高及以上职称人数	3	校内兼职教师数	0	校外兼职教师数	4
可用于新专业的教学图书（万册）	1	可用于该专业的仪器设备数	348（台/件/套）		教学实验设备总价值（万元）	104.6258	
其它教学资源情况	<p>1、教师团队具备双师证书情况：获得《1+X 网店运营推广职业技能等级证书师资培训讲师证书（中级）》7人，《1+X 网店运营推广职业技能等级证书考评员证书》4人，《电子商务数据分析职业技能等级培训讲师证书（中级）》3人，《电子商务师证书（三级/高级工）》3人，电子商务师考评员资格2人，《短视频运营职业技能等级证书（高级）》2人，《新媒体运营职业技能等级证书（高级）》2人，《社交电商运营职业技能等级讲师资格证书（中级）》2人，1+X 网络直播运营职业技能等级证书师资培训（中级）1人。</p> <p>2、我院为省教育厅通过的“1+X”证书制度试点院校。</p> <p>3、校内具备仿真实训条件，具有岗位模拟实训的多功能实训场所；配备实训设备、实训资料和实训软件系统（电子商务综合实训与竞赛系统、ALE 跨境电子商务平台实训系统、商品信息采集与处理系统）。</p> <p>4、校内外实训基地能够满足“教学做”一体化课程实施的需要。已与多家单位建立了校企合作关系，始终秉承着工学结合、产教融合的教育理念，做到理论与实践有机结合，确保学生学以致用、成长成才。</p>						
主要专业仪器设备配置情况	序号	专业仪器设备名称			台/件/套	购入时间	
	1	多媒体教学一体机			2	2022	
	2	实训桌椅			40	2022	
	3	实训桌椅			8	2022	
	4	教师用单反相机（套机）			1	2022	
5	学生用单反相机（套机）			8	2022		

6		高清镜头	4	2022
7		电动幕布	1组6卷	2022
8		600W 摄影灯	20	2022
9		双色温 led 常亮灯	4	2022
10		八角圆形专业柔光箱	4	2022
11		长方形专业柔光箱	8	2022
12		正方形专业柔光箱	8	2022
13		标准罩	20	2022
14		灯架	16	2022
15		背景灯架	8	2022
16		顶灯架	4	2022
17		地灯架	4	2022
18		引闪器	8	2022
19		摄影反光板	8	2022
20		折叠式静物拍摄台	4	2022
21		白底无影台	4	2022
22		产品拍摄光棚	4	2022
23		拍摄道具	4	2022
24		拍摄道具柜（带锁）	10	2022
25	直播 设备	3D 直播背景布	4	2022
26		直播支架+LED 环形灯	1	2022
27		声卡	1	2022
28		麦克风	1	2022
29		监听耳机	1	2022
30		直播电脑	1	2022
31		无线路由器	1	2022
32		电脑（商品采编实训室）	8	2022
33		服务器	1	2022
34		电脑（电商运营实训室）	61	2022
35		电脑桌椅	60	2022

	36	交换机	3	2022
	37	壁挂图	2	2022
	38	机柜	1	2022
实训软件	1	电子商务综合实训与竞赛系统 V4.0	1	2022
	2	电子商务直播运营实训系统 V1.0	1	2022
	3	ALE 跨境电子商务平台实训系统 V1.0	1	2022
	4	商品信息采集与处理系统 V1.0	1	2022
主要实习实训基地情况	序号	实训基地名称	校内/校外	实训项目
	1	电商运营实训室	校内	电商综合实训、跨境电商实训
	2	商品采编实训室	校内	商品拍摄、商品采编实训
	3	山西贡天下电子商务有限公司	校外	电商综合实训
	4	沃德金联（深圳）科技技术有限公司	校外	跨境电商实训
	5	杭州四喜信息技术有限公司	校外	电商运营、电商客服、电商直播、网络营销实训
	6	山西水木人文化传媒有限公司	校外	电商运营、电商直播、电商客服、网络营销实训
	7	山西天幕互娱企业管理咨询有限公司	校外	电商综合实训

8. 申请增设专业方向建设规划

学院根据自身条件和地方社会经济发展需要，决定自 2023 年起新设网络营销与直播电商专业，为确保本专业能得到科学、合理的建设与可持续发展，根据学院专业建设规划，特制定网络营销与直播电商专业建设规划，具体规划如下：

（一）形成专业建设合力

网络营销与直播电商专业和电子商务专业属于同一大类。两个专业通过课程、师资、设备、信息等共建共享，提高核心竞争力和综合影响力。经过 3-5 年时间，把网络营销与直播电商专业建设成为师资力量雄厚、实训条件优良、校企合作紧密、课程特色鲜明、人才培养质量高、社会服务能力强的优质专业。和电商专业共同建设、共同发展，形成 1+1>2 的专业发展优势。

（二）创新人才培养模式

加强与行业协会、对口企业、兄弟院校的多元化合作，促进专业的人才培养与行业企业进行“零距离对接”。有序开展行业企业调研、进行毕业生回访，团队教师轮流参加人才培养模式改革相关培训和会议，分批到企业挂职锻炼，校企合作制定、运行、反馈、修订、完善人才培养方案，探索、实施、完成“校企协同育人、职业能力递升”的工学结合人才培养模式改革。打破传统的专业樊篱，建立专业间的内在联系与沟通。把“培养一就业”有机地衔接起来，提升学生就业创业与可持续发展能力。

（三）推进课程体系资源建设

校企深度合作，优化课程结构。通过调研对口企业，分析岗位群职业能力，提炼出相对应的专业知识和专业技能；根据岗位要求，设置相应课程，构建基于工作过程、专业之间互联共享的课程体系。未来 3-5 年，制定科学的专业课的课程标准，努力建设精品课、课程思政示范课，努力完成 1-3 项院级及以上职业教育专业教学资源项目建设。

（四）实施教材与教法改革

结合行业标准和岗位要求，将思政育人、德育渗透、双创意识培养、特色文化教育融入专业教学，树立“所有课程都有育人功能，所有课堂都是育人主场”的意识，构建丰富多彩的教学内容，鼓励条件具备的课程撰写适合学生、富有特色的校本教材。

营造“三全育人”格局，开展“课程思政”示范课堂创建活动。以学生为主体、教师为主导，推行翻转课堂、项目教学、现场教学等教学方法，引导学生主动参与教学与技能训练，突出学生职业能力与素质培养。推行线上线下混合式教学，促进学生自主学习、协作学习、探究学习、移动学习、远程学习、在线学习等多种方式的“泛在学习”，满足学生个性化学习需求；充分利用现代化教学手段和网络信息技术提高课堂教学效率，打造优质课堂，提升教学质量。

（五）共建现代实习实训基地

在电商专业原有校内外实习实训基地建设的基础上，根据网络营销与直播电商专业面向的行业领域和岗位群，以岗位通用技能与专门技能训练为基础，按照“源于岗位，高于现场”和“集成、共享、开放、创新”的思路，学院自建、校企共建集公共教学、赛事演练、实习实训、创新创业、社会培训、社会服务为一体的开放式、多功能、共享型的校内外实习实训基地。

（六）建设质量保障体系

实施人才培养过程监控。围绕教师课堂教学模式、教学方法与手段、教学内容选取、请假调课停课、学生满意度等方面，完善涵盖教师自查、教研室检查、系部检查、学院督导检查、学生反馈的全方位的教学规章制度和质量监控体系。

开展学生学习达标过程监控诊改。根据学生的课前预习、课堂学习、作业、平时测试、专业技能测试、职业资格鉴定、企业顶岗实习等教学环节，对学生的学习过程进行督导考核。

开展教学质量多元化评价。采取问卷调查、企业走访、毕业生回访等方式，实施由社会、企业、学生等多元主体参与的教学质量评价，促进教育教学和育人水平的全面提升。

9. 申请增设专业的论证报告

一、专业申报的必要性

1. 行业发展趋势

直播经济是在“信息网络+疫情场景”背景下应运而生的“直播与营销”两种业态相融合的产物，随着“后疫情”时代的到来，“万物可直播、人人能带货”的发展趋势愈发凸显。高成长性、产业化与多元化已成为直播电商最显著的三种特性。

(1) 用户规模爆发式增长

近年来，传统电商与新媒体电商进入迅速增长期，电商直播 APP 也成为新的流量入口，用户规模呈爆发式井喷态势，同比增长率几何倍翻新，潜在购买力正在不断浮现，直播电商行业红利仍将继续。

(2) 直播电商的规模及渗透率

2023 年内容平台与电商平台进一步融合，直播电商将逐步渗透到直播的各个领域，预计未来直播电商交易规模仍会保持较高的增长态势。

(3) 直播电商投融资规模大幅上升

自 2016 年以来国内接连涌出多家网络直播平台与 MCN 机构，为后期直播电商的产业化发展奠定基础；2019 年下半年，以双十一为契机，直播电商迎来全面繁荣时期；2020 年-2023 年，直播电商相关投资数量及金额快速增长，投资企业类型涵盖服务商、电商平台、内容平台以及 MCN 机构。可以看出近些年电商相关企业投融资数量及金额出现突增，且投资公司业务类型日趋丰富。服务商与 MCN 机构占据了大部分比例。

(4) 直播电商的产业链条

直播电商经过几年的发展，产业链规模日趋完善成为直播电商能够承受规模迅速扩大冲击的坚强后盾。其生态链的丰富程度，主要包括供应链、直播服务商、主播、渠道平台、用户以及运营、营销、数据等其他直播服务商和其他支持服务商。各方相互配合，相互合作共同构成了直播电商的产业链，缺一不可。

(5) 直播电商的作业链条

在具备了产业链的各部分以后，直播电商的基础作业链条也应运而生。根据渠道的不同直播电商分为电商平台和内容平台两类，两类直播渠道运作链条稍有差别，但基

本的盈利模式与组成部分大体相同，通过 MCN、供应链基地、营销服务商使生态的分工细化闭环完善。

(6) 直播电商经历了多年的发展，其多元化发展主要体现在人、货、场、直播渠道以及内容与形式分出的多种模式。从 2019 年开始，直播过程中互动的内容与形式增多，娱乐性内容的输出量增加，让购物更成为一种娱乐体验。2019 年末至今直播与更多娱乐内容结合，更增加了直播的趣味性。同时对直播人员的综合素质要求也提出了更高的要求。

二、专业申报的可行性

我院现有电子商务专业，目前本专业有三个年级学生，共有 8 个班级，电商在校学生 310 人，电子商务专业在院领导的亲切关怀和全院同仁的共同努力下，已初具规模，电子商务专业现拥有专任教师 11 人，其中副教授 3 人，“双师型”教师比例为 100%，91%的专任教师具有硕士学位，聘行业专家 4 人作为专业兼职教师。学院目前拥有电商运营、商品采编两个实训室，配备电商运营、电商直播、跨境电商、商品信息采编等实训软件，为把学生培养成高素质技术技能型人才，从 2021 年开始与省内外 5 家企业合作共建了校外实训基地，正在师资和教学设施方面逐步完善，其学生队伍也在不断壮大，配套的管理机制在进一步加强。但针对现实竞争的就业市场，我们拟于 2023 年申报增设网络营销与直播电商专业，但毕业生前景如何？我们的培养方向是否正确？教学计划、课程设置是否设计合理？这一系列问题一直困扰着广大师生，是关系到我院各专业发展的重大问题，解决它们迫在眉睫。

针对以上问题，近两个月来，我们在学院、教务处、系领导带领下开展了一系列社会调查工作，了解这些单位对电商人才的需求情况及实习生在各单位的工作表现，并虚心听取了专业人士对我们专业的人才培养方向，教学计划和课程设置等提出的宝贵意见和建议。经过对这些资料的分析和总结，我们对上述问题有了明确、深入的认识，为本专业的教学改革充实了依据，也对学院今后的建设和发展方向更加心中有数。

山西国际商务职业学院商务管理系与跨境电商协会以及山西省内部分具有代表性的电子商务公司于 2023 年 5 月 23 日上午召开了网络营销与直播电商专业建设论证会，参加会议的人员共计 9 人，其中行业专家 1 名，兄弟院校专家 1 名，企业代表 1 名，毕业生兼企业代表 1 名，校内专业教师 5 名，主要议题是网络营销与直播电商专业的就业岗位、人才培养目标、职业岗位能力、典型工作任务等。

论证结果如下：专家一致认为网络营销与直播电商专业的就业岗位符合行业发展实际的工作岗位；人才培养目标定位准确，符合网络营销与直播电商专业技术密集型和知识密集型要求；人才培养规格符合网络营销与直播电商专业人才规格要求；职业岗位能力和典型工作任务归纳完整。

姓名	专业领域	所在单位	行政和专业职务	联系电话	签名
刘晶	电子商务	跨境电商协会	秘书长	13603511811	刘晶
李艳	商务管理	太原城市职业技术学院	教授	13015375215	李艳
王立新	电子商务	山西洋然电子商务有限公司	总经理	13509716397	王立新
赵楠帆	电子商务	山西润帆科技有限公司	经理	13540183948	赵楠帆

<p>校内专业设置 评议专家组织 审议 意见</p>	<p>新增专业基于现代“互联网+”新形势和新技术要求，适应传统零售商务向电子商务方向转型发展，与学院的办学定位、专业建设规划相符。专业培养目标明确，课程体系设置科学合理，拥有较强的专业教学师资队伍，实训设备和场地设施，能够满足专业教学需求。 同意申报网络营销与直播电商专业。</p> <p style="text-align: right;">（主任签字）</p> <p style="text-align: right;">年 月 日</p>
<p>学校意见</p>	<p style="text-align: right;">（公章）</p> <p style="text-align: right;">年 月 日</p>
<p>省级高职专业 设置指导专家 组织 意见</p>	<p style="text-align: right;">专家签名：</p> <p style="text-align: right;">年 月 日</p>

专家论证意见表

专业名称: 网络营销与直播电商		专业代码: 530704	
专家信息: 跨境电商协会秘书长			
姓名	刘 翊	职务/职称	秘书长
就 职 单 位	跨境电商协会	联系电话	13603511811
人才培养方案论证意见:			
<p>(人才培养目标及规格定位的准确性; 课程体系的完整性、系统性; 课程设置的科学性; 课程学时分配的合理性; 课程内容的全面性与现实性; 教学进程安排的科学性、合理性、可行性; 人才培养方案的可行性; 对实现专业人才培养目标的可靠度; 人才培养方案的特色与规范性)</p> <p>网络营销与直播电商专业规划合理, 师资队伍具备教学能力, 课程设置理论比例准确, 人才培养目标符合国家要求, 且切实可行, 人才培养特色突出, 能够适应市场需求, 同意申报“网络营销与直播电商”为新专业。</p>			

专家签名: 刘 翊

2023年5月13日

专家论证意见表

专业名称：网络营销与直播电商		专业代码：530704	
专家信息：太原城市职业技术学院 教授			
姓名	李艳	职务/职称	教授
就职单位	太原城市职业技术学院	联系电话	13015375215
人才培养方案论证意见：			
<p>(人才培养目标及规格定位的准确性；课程体系的完整性、系统性；课程设置的科学性；课程学时分配的合理性；课程内容的全面性与现实性；教学进程安排的科学性、合理性、可行性；人才培养方案的可行性；对实现专业人才培养目标的可靠度；人才培养方案的特色与规范性)</p> <p style="text-align: center;">网络营销与直播电商专业规划合理，师资队伍具备教学实力，课程设置虚实比例准确，人才培养目标符合国家需求，且切实可行，人才培养特色突出，能够适应市场需求，同意申报“网络营销与直播电商”为新专业。</p>			

专家签名：李艳

2023 年 5 月 23 日

专家论证意见表

专业名称: 网络营销与直播电商		专业代码: 530704	
专家信息: 山西洋然电子商务有限公司总经理.			
姓名	王立新	职务/职称	总经理
就职单位	山西洋然电子商务有限公司	联系电话	13509716397
人才培养方案论证意见:			
<p>(人才培养目标及规格定位的准确性; 课程体系的完整性、系统性; 课程设置的科学性; 课程学时分配的合理性; 课程内容的全面性与现实性; 教学进程安排的科学性、合理性、可行性; 人才培养方案的可行性; 对实现专业人才培养目标的可靠度; 人才培养方案的特色与规范性)</p> <p style="text-align: center;">网络营销与直播电商专业规划合理, 师资队伍具备教学实力, 课程设置比例准确, 人才培养目标符合国家要求, 且切实可行, 人才培养特色突出, 能够适应市场需求, 同意申报“网络营销与直播电商”为新专业.</p>			

专家签名: 王立新

2023年5月23日

专家论证意见表

专业名称: 网络营销与直播电商		专业代码: 530704	
专家信息: 山西润帆科技有限公司经理			
姓名	赵楠帆	职务/职称	经理
就任单位	山西润帆科技有限公司	联系电话	13540183948
人才培养方案论证意见:			
<p>(人才培养目标及规格定位的准确性; 课程体系的完整性、系统性; 课程设置的科学性; 课程学时分配的合理性; 课程内容的全面性与现实性; 教学进程安排的科学性、合理性、可行性; 人才培养方案的可行性; 对实现专业人才培养目标的可靠度; 人才培养方案的特色与规范性)</p> <p>网络营销与直播电商专业规划合理, 师资队伍具备教学实力, 课程设置理实比例准确, 人才培养目标符合国家要求, 且切实可行, 人才培养特色突出, 能够适应市场需求, 同意申报“网络营销与直播电商”为新专业。</p>			

专家签名: 赵楠帆

2023年5月23日

附件 1

网络营销与直播电商专业人才需求调研报告

我院开设网络营销与直播电商专业具有良好的基础，我院现有电子商务专业，目前本专业有三个年级学生，共有 8 个班级，电商在校学生 310 人，校外实习（20 级）90 人。电子商务专业在院领导的亲切关怀和全院同仁的共同努力下，已初具规模，电子商务专业现拥有专任教师 11 人，其中副教授 3 人，“双师型”教师比例为 100%，91%的专任教师具有硕士学位，聘行业专家 4 人作为专业兼职教师。学院目前拥有电子商务直播运营实训系统、电商运营、商品采编两个实训室，配备电商运营、跨境电商、商品信息采编等实训软件，为把学生培养成高素质技术技能型人才，从 2021 年开始与省内外 5 家企业合作共建了校外实训基地，正在师资和教学设施方面逐步完善，其学生队伍也在不断壮大，配套的管理机制在进一步加强。但针对现实竞争的就业市场，我们拟于 2023 年申报增设网络营销与直播电商专业，但毕业生前景如何？我们的培养方向是否正确？教学计划、课程设置是否设计合理？这一系列问题一直困扰着广大师生，是关系到我院各专业发展的重大问题，解决它们迫在眉睫。

针对以上问题，近两个月来，我们在学院、教务处、系领导带领下开展了一系列社会调查工作，了解这些单位对电商人才的需求情况及实习生在各单位的工作表现，并虚心听取了专业人士对我们专业的人才培养方向，教学计划和课程设置等提出的宝贵意见和建议。经过对这些资料的分析和总结，我们对上述问题有了明确、深入的认识，为本专业的教学改革充实了依据，也对学院今后的建设和发展方向更加心中有数。现将调研情况汇报如下：

一、调研时间

2023 年 4 月至 2023 年 5 月

二、调研方法

问卷调查法、访谈调查法、电话访谈法、会议访谈法、网络调查法等

三、调研对象

（一）高校、企业

（二）本院电商专业毕业生

四、调研课题

(一) 学生实习实训的表现，学生知识能力是否能满足岗位的要求？

(二) 山西对电商类人才的需求状况？

(三) 市场调研对网络营销与直播电商专业教学计划、课程设置、能力培养、效果评价等方面的启示

五、调研人员

商务管理系电子商务专业全体教师

六、调研情况

(一) 山西省对网络营销与直播电商专业的人才需求上升

2021 年以来，习近平总书记在不同场合多次就发展电子商务作出重要指示，对发展农村电商、跨境电商、丝路电商等提出要求，明确指出电子商务是大有可为的。李克强总理在 2021 年的《政府工作报告》中三次提及电子商务，高度肯定了电子商务在抗疫中的重要作用，要求继续推动线上线下融合，促进电子商务发展。近年来我国电子商务发展迅猛，不仅创造了新的消费需求，引发了新的投资热潮，开辟了就业增收新渠道，为大众创业、万众创新提供了新空间，而且电子商务正加速与制造业融合，推动服务业转型升级，催生新业态，成为提供公共产品、公共服务的新力量，成为经济发展新的原动力。充分体现了电子商务在打造“双引擎”、实现“双目标”等方面的重要作用。直播电商市场从诞生到如今规模性的爆发式增长，体现了网络购物与电子商务之间密切融合的过程，也体现了直播市场和电子商务之间相互促进发展的优势；在网络购物发展达到一定规模的情况下，直播、短视频等多种多样的表现形式，逐渐成为电子商务平台抢夺用户、提高推广度的一种有力抓手。直播给电子商务提供了一个新兴的平台，随着直播带货的兴起，直播电商又反作用于整个直播行业，促进了直播行业规模的快速增长。

1、企业对网络营销与直播电商人才的需求数量继续上升

2022 年中国直播电商行业将进入精细化运作的阶段，据国家人社部统计，网络营销与直播电商专业的人才缺口将达到 500 万，其中主要缺口岗位包含了电商主播、电商直播运营、直播中控、直播场控、直播气氛管理、产品选品等。网络营销与直播电商这一行业的人才需求进一步导向“高精尖”复合型人才模式，

通过人才的优选和直播运营的精细化管理，进一步助力电商产业的高质量发展，未来网络营销与直播电商专业的人才需求也必然会更加旺盛。

目前我国灵活就业人数已增至 2 亿人，短视频和直播电商领域的从业人员规模已经达到 1091 万人，但是最能吸收这类劳动力的现代服务业却普遍缺岗位培训动力，使得企业与电商就业人才之间存在大量的供需不匹配。职业教育的现代化发展需要全行业在产教融合方向精准发力，培养适应现代化社会需求的电子商务复合型人才，进而释放灵活就业的人力资源红利。这说明职业教育的发展迎来众多利好，也意味着电商直播专业的毕业生的市场需求在不断攀升。



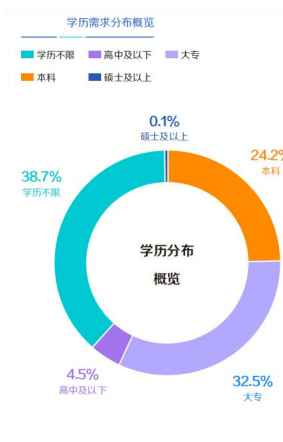
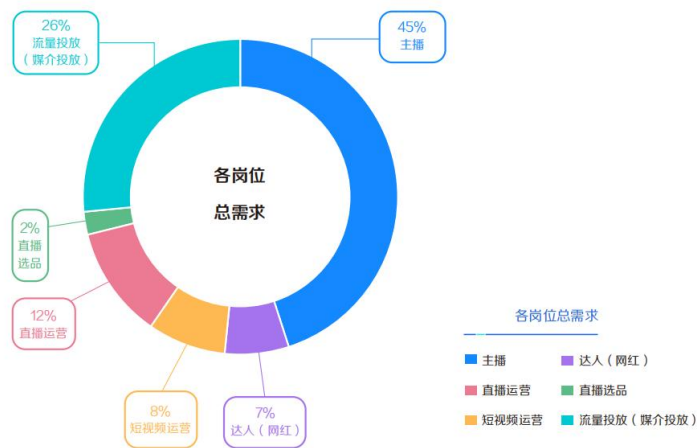
2、企业对网络营销与直播电商人才的素质要求越来越高

直播电商的飞速发展，给传统模式的商家带来了机遇。同时，直播电商存在的一些问题，也逐渐暴露出来。这些问题给直播电商的发展带来了阻碍，有些甚至会影响直播电商未来的发展，尤其是网红主播的专业性，对产品的选择和产品性能缺乏更加专业的解读。目前，直播电商平台的主播大多是从网红转变而来，其背后有大量的粉丝跟随而来，当前的直播大多利用粉丝经济来吸引流量，进而实现购买转化率，这也是各大直播平台比较看重的粉丝流量。各大商家看中的也是主播的颜值或者其它才艺，而对主播本身的专业性，其对所播产品的性能了解程度并不那么在意，这也就导致了消费者针对产品提出的一些专业问题得不到专业的回复。随着电商经济的进一步发展，在后续过程中效果电商直播专业人才缺口，将成为制约或提高电子商务产业发展的关键因素。针对粉丝经济的生命周期较短、主播非专业人群众多的现状，急需培养一批具有综合专业素养的电商主播人才。

3、未来网络营销与直播电商人才的结构将会面临优化调整

随着短视频行业产业链逐渐成形，产业链参与主体不断增多，不仅有达人、主播等个体、还包括综合服务商、经纪服务商、内容服务商（短视频制作公司和直播运营公司）等生态服务商，一批专业人才借助短视频和直播这两个相辅相成的媒介渠道，展开市场推广、产品销售和商品广告等形式丰富的商业活动，成为短视频行业中快速发展的人力资源队伍。

短视频与直播行业涉及多个工作岗位，其中主要以六大岗位为核心（主播、达人、短视频运营、直播运营、直播选品、流量投放），量最大的是主播，占比达 45%。这与疫情之后直播电商迅猛发展有关，同时，因为主播对体力和嗓音的消耗大，很多直播间和工作室实行几班倒，因此岗位需求相对较大。“全民直播”的时代悄然来临，人人皆主播，万物皆可播。主播需求流量虽大，但从客服、销售等岗位转岗快，培训体系也成熟，总的来说成长的速度快。但对于运营岗位、选品岗位、流量投放岗位的需求依然是存在不均衡现象的。



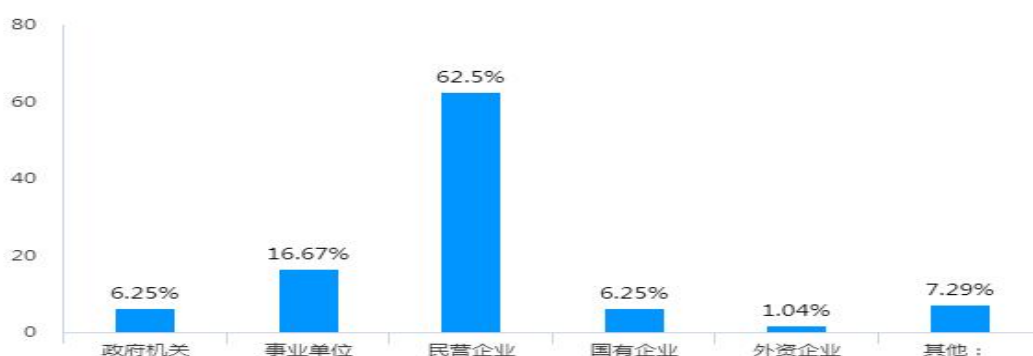
从各个岗位来看，主播是“学历不限”占比比较大的岗位，主播岗位需求中，有 60% 以上的岗位需求不限学历。达人岗位“学历不限”的占比也超过 40%。主播和达人作为出镜的表演和销售人员，独树一帜的表达和内容能力比学历更为重要。另外四个岗位，短视频运营、直播运营、直播选品和流量投 放对学历要求就相对较高，本科和大专以上的学历占比要求均超过 70%，说明这些岗位对于人才综合素质的要求更高。

（二）我院电商专业毕业生调研情况

本次调研主要针对 2020 届和 2021 届毕业生，分别占比 24%和 76%。从毕业生就业结构情况、在就业中遇到的问题、对我院电子商务专业人才培养、课程设置等方面存在的问题与发展建议进行了调研。

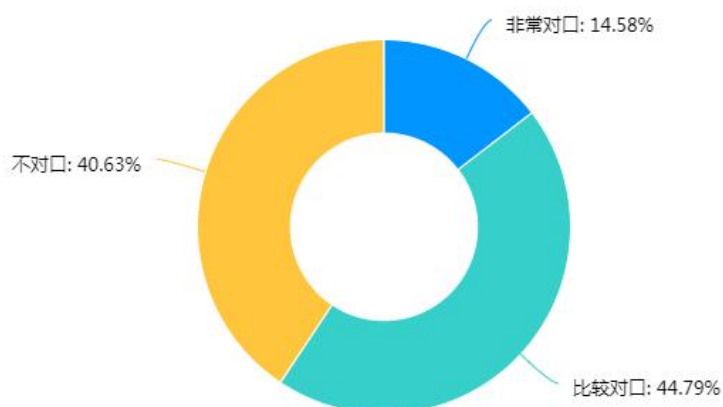
1. 毕业生所在单位的性质

从就业单位的性质来看，62.5%的毕业生就职于民营企业,37.5%的毕业生就职于其他性质单位。这与院办学模式与企业的性质具有一致性。



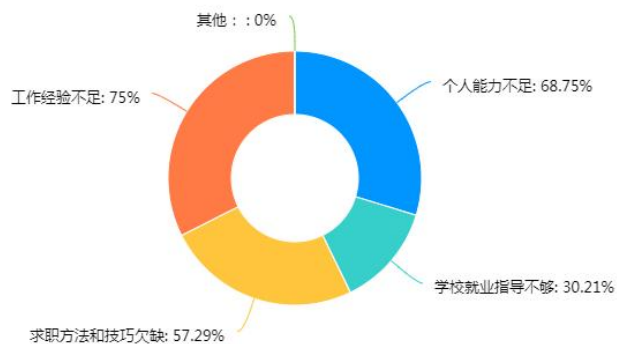
2. 毕业生现从事工作(或未就业希望从事的工作)是否与电子商务专业对口

从就业岗位与所学专业的相关度来看，接近 60%的毕业生就业与所学专业对口，40%的毕业生就业与所学专业无关。

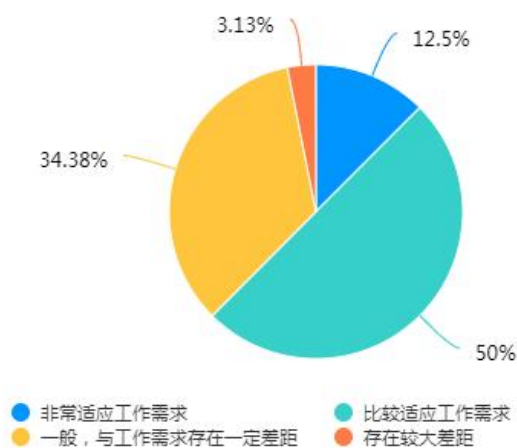


3. 毕业生就业时困扰最大的问题分析

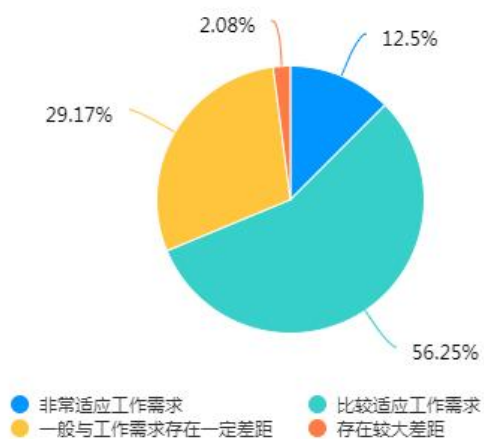
毕业生认为对就业影响较大的因素有：工作经历（75%）、求职方法（57%）、学校就业指导不够（30%）、个人能力和素质（69%）。



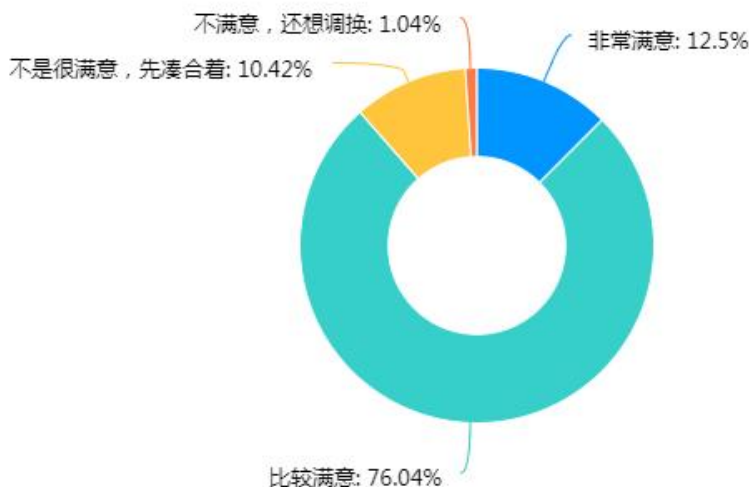
4. 毕业生在校期间所学专业知识、技能适应岗位要求



5. 在校期间开设的课程的实践环节，内容是否适应岗位要求



6. 我校毕业生对职业现状满意度分析



七、调查研究分析与启示

(一) 按照就业需要制定教学计划

网络营销与直播电商专业主要覆盖主播、达人、运营、营销、场控、中控、美工、数据分析、选品、流量投放等教学内容。考虑到学生未来就业的多变性和灵活性，制定教学计划时，在夯实基础知识点和核心技能点的同时，教学内容一定要与时俱进，满足学生就业实际需要，以便给学生未来的发展提供更大的空间。

(二) 按照职业能力进行课程设置

按照高职专业人才培养的规格要求，首先要确定网络营销与直播电商专业教学内容的范围、知识点及重点。通过对各门课程的科学分析，按其性质、功能以及它们之间的内在联系，针对本专业的特点，按专业需求进行整合，设置多个知识能力模块。开发综合课，加强技能训练，充分保证学生有良好的职业能力。

(三) 按照岗位技能强化实践技能训练，改变教学方法

课堂上的教学应以学生为主导，贯穿任务型教学法，让学生在干中学，在执行各项语言任务时获得相应的知识和技能，减少满堂灌的授课比例。加大岗位业务实训资源开发力度，继续深化推进校企合作，继续积极联系区域内行业企业，探索灵活合作模式，拓宽校企合作的业务范围，落实校企合作的各项举措，并且进一步明确校企双方职责权利，做到互利共赢，使校企合作深度融合。

(四) 结合专业水平和职业资格技能鉴定评价教学效果

网络营销与直播电商专业的高职学生在学习期间必须进行相应的资格技能

鉴定，通过资格技能考核，使学生能够获得相应的资格证书，在教学中要结合资格技能鉴定的内容进行教学，进行实践环节的设置和训练。通过技能鉴定提高教学水平，最终以学生获得水平和技能证书作为教学效果的评价。本专业要求学生获得的证书应为：网店运营推广证书、跨境电商 B2B 数据运营证书。

同时，加大与电子商务、跨境电商协会这类行业组织的互动与交流，举办学生技能大赛，助力学生就业技能软着陆。

校企合作协议

甲方：山西国际商务职业学院

乙方：山西贡天下电子商务有限公司体育南路分公司

为大力发展高等职业技术教育，实施以职业能力培养为中心的的教学模式，为企业培养既有良好职业素质又有很强操作技能的应用型人才，经甲乙双方友好协商，同意建立校企合作关系，就学生实习、订单班输送、教学合作及品牌宣传等方面达成如下合作协议：

一、合作原则

根据教育部有关开展校企合作，走“产、学、研”相结合道路的指示精神，甲乙双方本着互惠互利，共谋发展的原则，甲方根据教学计划和课程教学大纲的要求，在不影响乙方正常生产的前提下，派遣学生到乙方实习，乙方根据学生实习期的内容和项目、课题给予适当安排，并派担任主管以上的专业技术人员进行教学实训指导，以保证学生能顺利完成实习教学内容。

二、双方的权利和义务

1. 甲方作为乙方技术人员的定点培养和培训基地，在乙方需要的时候，按乙方要求，为乙方定向培养德、智、体全面发展的高职技能型人才，并可根据乙方的需求为乙方在职员工提供职业技能培训和技能鉴定。

2. 乙方作为甲方学生实习（就业）基地，在乙方条件许可的前提下，为甲方学生提供相应实习场地；在乙方有用工需求时，如甲方学生符合招聘条件，乙方可优先选拔和录用甲方学生。

3. 甲方根据人才培养工作的需要，经乙方同意，甲方教师可在乙方进行不定期或挂职锻炼；可邀请或聘任乙方的专家担任特聘教授或实习指导教师。

4. 甲方可为乙方发展建设提供策划、咨询、设计、技术研发等方面的服务；乙方可为甲方发展建设、人才培养、课程改革提供建设性意见和有关信息。甲乙双方建立全方位、多层面的校企合作、产学研结合有效机制。

5. 双方同意在法律规定的范围能，可以借助对方品牌进行正面宣传。

6. 双方的合作是“产、学、研”的合作，不涉及各自依规定及经营范围方面行使权利和承担义务。各方依法经营的其他方面行为产生的责任由各自负责，不涉及对方。

三、合作时间

合作时间自 2022 年 8 月 1 日至 2025 年 8 月 1 日止。合作期结束后，双方可共同商议新的合作意向，根据双方合作意愿和实际情况，另签订合作协议。

四、其他

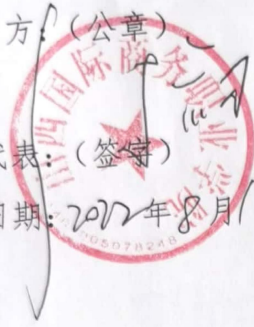
本协议一式贰份，双方各执一份，合作协议一经双方代表签字、盖章即生效，双方应遵守有关条款，未尽事宜，可

由双方协商解决。

甲方：(公章)

代表：(签字)

日期：2012年8月1日



乙方：(公章)

代表：(签字)

日期：2012年8月1日



校企合作协议

甲方：山西国际商务职业学院

乙方：杭州四喜信息技术有限公司

为大力发展高等职业技术教育，实施以职业能力培养为中心的教学模式，为企业培养既有良好职业素质又有很强操作技能的应用型人才，经甲乙双方友好协商，同意建立校企合作关系，就学生实习、订单班输送、教学合作及品牌宣传等方面达成如下合作协议：

一、合作原则

根据教育部有关开展校企合作，走“产、学、研”相结合道路的指示精神，甲乙双方本着互惠互利，共谋发展的原则，甲方根据教学计划和课程教学大纲的要求，在不影响乙方正常生产的前提下，派遣学生到乙方实习，乙方根据学生实习期的内容和项目、课题给予适当安排，并派担任主管以上的专业技术人员进行教学实训指导，以保证学生能顺利完成实习教学内容。

二、双方的权利和义务

1. 甲方作为乙方技术人员的定点培养和培训基地，在乙方需要的时候，按乙方要求，为乙方定向培养德、智、体全面发展的高职技能型人才，并可根据乙方的需求为乙方在职员工提供职业技能培训和技能鉴定。

2. 乙方作为甲方学生实习（就业）基地，在乙方条件许可的

前提下，为甲方学生提供相应实习场地；在乙方有用工需求时，如甲方学生符合招聘条件，乙方可优先选拔和录用甲方学生。

3. 甲方根据人才培养工作的需要，经乙方同意，甲方教师可在乙方进行不定期或挂职锻炼；可邀请或聘任乙方的专家担任特聘教授或实习指导教师。

4. 甲方可为乙方发展建设提供策划、咨询、设计、技术研发等方面的服务；乙方可为甲方发展建设、人才培养、课程改革提供建设性意见和有关信息。甲乙双方建立全方位、多层面的校企合作、产学研结合有效机制。

5. 双方同意在法律规定的范围能，可以借助对方品牌进行正面宣传。

6. 双方的合作是“产、学、研”的合作，不涉及各自依规定及经营范围方面行使权利和承担义务。各方依法经营的其他方面行为产生的责任由各自负责，不涉及对方。

三、合作时间


合作时间自 2021 年 9 月 1 日至 2026 年 9 月 1 日止。合作期结束后，双方可共同商议新的合作意向，根据双方合作意愿和实际情况，另签订合作协议。

四、其他

1. 关于具体的校企合作项目，本互惠互利的原则另行制定实施细则。

2. 本协议一式贰份，双方各执一份，合作协议一经双方代表

签字、盖章即生效，双方应遵守有关条款，未尽事宜，可由双方协商解决。

甲方： (公章)
代表：(签字)
日期：2021年6月24日

乙方：(公章)
 (公章)
代表：(签字) 得元祥
日期：2021年9月1日

校企合作协议

甲方：山西国际商务职业学院

乙方：山西天幕互娱企业管理咨询有限公司

为大力发展高等职业技术教育，实施以职业能力培养为中心的教学模式，为企业培养既有良好职业素质又有很强操作技能的应用型人才，经甲乙双方友好协商，同意建立校企合作关系，就学生实习、订单班输送、教学合作及品牌宣传等方面达成如下合作协议：

一、合作原则

根据教育部有关开展校企合作，走“产、学、研”相结合道路的指示精神，甲乙双方本着互惠互利，共谋发展的原则，甲方根据教学计划和课程教学大纲的要求，在不影响乙方正常生产的前提下，派遣学生到乙方实习，乙方根据学生实习期的内容和项目、课题给予适当安排，并派担任主管以上的专业技术人员进行教学实训指导，以保证学生能顺利完成实习教学内容。

二、双方的权利和义务

1. 甲方作为乙方技术人员的定点培养和培训基地，在乙方需要的时候，按乙方要求，为乙方定向培养德、智、体全面发展的高职技能型人才，并可根据乙方的需求为乙方在职员工提供职业技能培训和技能鉴定。

2. 乙方作为甲方学生实习（就业）基地，在乙方条件许可的

前提下，为甲方学生提供相应实习场地；在乙方有用工需求时，如甲方学生符合招聘条件，乙方可优先选拔和录用甲方学生。

3. 甲方根据人才培养工作的需要，经乙方同意，甲方教师可在乙方进行不定期或挂职锻炼；可邀请或聘任乙方的专家担任特聘教授或实习指导教师。

4. 甲方可为乙方发展建设提供策划、咨询、设计、技术研发等方面的服务；乙方可为甲方发展建设、人才培养、课程改革提供建设性意见和有关信息。甲乙双方建立全方位、多层面的校企合作、产学研结合有效机制。

5. 双方同意在法律规定的范围能，可以借助对方品牌进行正面宣传。

6. 双方的合作是“产、学、研”的合作，不涉及各自依规定及经营范围方面行使权利和承担义务。各方依法经营的其他方面行为产生的责任由各自负责，不涉及对方。

三、合作时间

合作时间自 2022 年 6 月 16 日至 2027 年 6 月 15 日止。合作期结束后，双方可共同商议新的合作意向，根据双方合作意愿和实际情况，另签订合作协议。

四、其他

1. 关于具体的校企合作项目，本互惠互利的原则另行制定实施细则。

2. 本协议一式贰份，双方各执一份，合作协议一经双方代表

签字、盖章即生效，双方应遵守有关条款，未尽事宜，可由双方协商解决。

甲方：
代表：（签字）
日期：2022年6月16日

乙方：
代表：（签字）
日期：2022年6月16日

校企合作协议

甲方：山西国际商务职业学院

乙方：山西水木人文化传媒有限公司

为大力发展高等职业技术教育，实施以职业能力培养为中心的教學模式，为企业培养既有良好职业素质又有很强操作技能的应用型人才，经甲乙双方友好协商，同意建立校企合作关系，就学生实习、订单班输送、教学合作及品牌宣传等方面达成如下合作协议：

一、合作原则

根据教育部有关开展校企合作，走“产、学、研”相结合道路的指示精神，甲乙双方本着互惠互利，共谋发展的原则，甲方根据教学计划和课程教学大纲的要求，在不影响乙方正常生产的前提下，派遣学生到乙方实习，乙方根据学生实习期的内容和项目、课题给予适当安排，并派担任主管以上的专业技术人员进行教学实训指导，以保证学生能顺利完成实习教学内容。

二、双方的权利和义务

1. 甲方作为乙方技术人员的定点培养和培训基地，在乙方需要的时候，按乙方要求，为乙方定向培养德、智、体全面发展的高职技能型人才，并可根据乙方的需求为乙方在职员工提供职业技能培训和技能鉴定。

2. 乙方作为甲方学生实习（就业）基地，在乙方条件许可的前提下，为甲方学生提供相应实习场地；在乙方有用工需求时，如甲方学生符合招聘条件，乙方可优先选拔和录用甲方学生。

3. 甲方根据人才培养工作的需要，经乙方同意，甲方教师可在乙方进行不定期或挂职锻炼；可邀请或聘任乙方的专家担任特聘教授或实习指导教师。

4. 甲方可为乙方发展建设提供策划、咨询、设计、技术研发等方面的服务；乙方可为甲方发展建设、人才培养、课程改革提供建设性意见和有关信息。甲乙双方建立全方位、多层面的校企合作、产学研结合有效机制。

5. 双方同意在法律规定的范围能，可以借助对方品牌进行正面宣传。

6. 双方的合作是“产、学、研”的合作，不涉及各自依规定及经营范围方面行使权利和承担义务。各方依法经营的其他方面行为产生的责任由各自负责，不涉及对方。

三、合作时间

合作时间自 2022年 8 月 15 日至 2025年 8 月 15 日止。合作期结束后，双方可共同商议新的合作意向，根据双方合作意愿和实际情况，另签订合作协议。

四、其他

本协议一式贰份，双方各执一份，合作协议一经双方代表签字、盖章即生效，双方应遵守有关条款，未尽事宜，可

由双方协商解决。

甲方：(公章)

代表：(签字)

日期：2022年8月15日

乙方：(公章)

代表：(签字)

日期：2022年8月15日

校企合作协议

甲方：山西国际商务职业学院

乙方：沃德金联（深圳）科技技术有限公司

为大力发展高等职业技术教育，实施以职业能力培养为中心的教学模式，为企业培养既有良好职业素质又有很强操作技能的应用型人才，经甲乙双方友好协商，同意建立校企合作关系，就学生实习、订单班输送、教学合作及品牌宣传等方面达成如下合作协议：

一、合作原则

根据教育部有关开展校企合作，走“产、学、研”相结合道路的指示精神，甲乙双方本着互惠互利，共谋发展的原则，甲方根据教学计划和课程教学大纲的要求，在不影响乙方正常生产的前提下，派遣学生到乙方实习，乙方根据学生实习期的内容和项目、课题给予适当安排，并派担任主管以上的专业技术人员进行教学实训指导，以保证学生能顺利完成实习教学内容。

二、双方的权利和义务

1. 甲方作为乙方技术人员的定点培养和培训基地，在乙方需要的时候，按乙方要求，为乙方定向培养德、智、体全面发展的高职技能型人才，并可根据乙方的需求为乙方在职员工提供职业技能培训和技能鉴定。

2. 乙方作为甲方学生实习（就业）基地，在乙方条件许可的

前提下，为甲方学生提供相应实习场地；在乙方有用工需求时，如甲方学生符合招聘条件，乙方可优先选拔和录用甲方学生。

3. 甲方根据人才培养工作的需要，经乙方同意，甲方教师可在乙方进行不定期或挂职锻炼；可邀请或聘任乙方的专家担任特聘教授或实习指导教师。

4. 甲方可为乙方发展建设提供策划、咨询、设计、技术研发等方面的服务；乙方可为甲方发展建设、人才培养、课程改革提供建设性意见和有关信息。甲乙双方建立全方位、多层面的校企合作、产学研结合有效机制。

5. 双方同意在法律规定的范围能，可以借助对方品牌进行正面宣传。

6. 双方的合作是“产、学、研”的合作，不涉及各自依规定及经营范围方面行使权利和承担义务。各方依法经营的其他方面行为产生的责任由各自负责，不涉及对方。

三、合作时间

合作时间自 2021年6月30日至 2026年6月30日止。合作期结束后，双方可共同商议新的合作意向，根据双方合作意愿和实际情况，另签订合作协议。


四、其他

1. 关于具体的校企合作项目，本互惠互利的原则另行制定实施细则。

2. 本协议一式贰份，双方各执一份，合作协议一经双方代表

签字、盖章即生效，双方应遵守有关条款，未尽事宜，可由双方协商解决。

甲方：
代表：(签字)
日期：2021年3月18日

乙方：
代表：(签字)
日期：2021年3月18日