

石家庄财经商贸学校

《网络营销》专业人才培养方案

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

入学要求：初中毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限

修业年限：三年

四、升学前景与职业面向

升学前景：本专业学生毕业后，可通过高职单招考试升入高等院校继续深造学习。

就业面向：主要面向企、事业单位从事市场开发、营销推广、企业策划、经营管理等工作，同时也可自主创业或在其他企事业单位从事与本专业相关的市场策划等工作。本专业覆盖的职业岗位群见表。

网络营销专业岗位群

岗位类别	一般技能岗位	高技能岗位
销售类	网络销售员、客服员、策划推广员	主管、经理（销售经理、项目经理）
设计类	美工、网页设计员	主管、经理
管理类	网站维护员	主管、经理

五、培养目标和培养规格

（一）培养目标

本专业是我校电商专业群的重点专业，旨在培养适应社会主

义现代化建设需要的德、智、体、美全面发展，具备现代网络知识和计算机技术应用技能，掌握电子商务基础知识和技能，并熟悉微信、微博、社群、短视频等新媒体营销知识，具备文案编辑、视频剪辑、短视频策划、短视频运营、SEO推广等能力。能实现消费者的网上购物、企业网上经营、商户之间的网上交易、在线电子支付活动、互联网金融管理技能，掌握独立从事市场调研、营销策划、网上销售的能力，面向服务、管理第一线岗位需求的高素质、技能型专门人才。

（二）培养规格

1. 政治素质合格。毕业生应热爱社会主义祖国，拥护中国共产党的领导，支持党的基本路线，具有良好的思想品德。

2. 具有法律意识、职业道德、敬业精神等优秀的职业素养。

3. 掌握现代办公自动化操作基本技能；具备基本的沟通能力、终端零售能力、卖场管理能力、商品陈列能力、市场调研能力和客户拓展与维护能力。

4. 身心健康。毕业生应具有一定的体育运动和生理卫生知识，养成良好的锻炼和卫生习惯，身心健康。

5. 掌握网络营销专业应用型人才必备的基础理论知识。

6. 具有从事网络营销专业领域工作的方法素质和就业能力，较快适应岗位工作。

7. 具有从事网络营销专业领域从事生产、经营、管理和服务的基本能力、基本技能，并且至少取得一种相关职业技能证书。

六、课程设置及要求

（一）公共基础课程

1. 德育

(1) 就业指导

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程，旨在对学生进行职业就业指导。其任务是：学生应了解职业、职业素质、职业道德、职业个性、职业选择、职业理想的基本知识与要求，树立正确的职业理想；学会依据社会发展、职业需求和个人特点进行职业生涯设计的方法；增强提高自身全面素质、自主择业、立业的自觉性。

(2) 职业能力

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程，学生应了解职业、职业素质、职业道德、职业个性、职业选择、职业理想的基本知识与要求，树立正确的职业理想。且对学生进行法律基础知识教育。其任务是：学生应了解宪法、行政法、民法、经济法、刑法、诉讼法中与学生关系密切的有关法律基本知识，初步做到知法、懂法，增强法律意识，树立法制观念，提高辨别是非的能力；指导学生提高对有关法律问题的理解能力，对是与非的分析判断能力，以及依法律己、依法做事、依法维护权益、依法同违法行为作斗争的实践能力，成为具有较高法律素质的公民。

(3) 中国特色社会主义

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程。其任务是：根据马克思主义经济和政治学说的基本观点，以邓小平理论为指导，对学生进行经济和政治基础知识的教育。引导学生正确分析常见的社会经济、政治现象，提高参与社会经济、政治活动的的能力，为在今后的职业活动中，积极投身社会主义经济建设、积极

参与社会主义民主政治建设打下基础。

(4) 哲学与人生

本课程是中等职业学校学生必修的一门德育课程，旨在对学生进行马克思主义哲学知识及基本观点的教育。其任务是：通过课堂教学和社会实践等多种方式，使学生了解和掌握与社会实践、人生实践和职业实践密切相关的哲学基本知识；引导学生用马克思主义哲学的立场、观点、方法观察和分析最常见的社会生活现象；初步树立正确的世界观、人生观和价值观，为将来从事社会实践打下基础。

2. 体育与健康

在初中相关课程的基础上，进一步学习体育与卫生保健的基础知识和运动技能，掌握科学锻炼和娱乐休闲的基本方法，养成自觉锻炼的习惯；培养自主锻炼、自我保健、自我评价和自我调控的意识，全面提高身心素质和社会适应能力，为终身锻炼、继续学习与创业立业奠定基础。

3. 数学

在初中数学的基础上，进一步学习数学的基础知识。必学与限定选学内容：集合与逻辑用语、不等式、函数、指数函数与对数函数、任意角的三角函数、数列与数列极限、向量、复数、解析几何、立体几何、排列与组合、概率与统计初步。选学内容：极限与导数、导数的应用、积分及其应用、统计。通过教学，提高学生的数学素养，培养学生的基本运算、基本计算工具使用、空间想像、数形结合、思维和简单实际应用等能力，为学习专业课打下基础。

4. 语文

在初中语文的基础上，进一步加强现代文和文言文阅读训练，提高学生阅读现代文和浅易文言文的能力；加强文学作品阅读教学，培养学生欣赏文学作品的能力；加强写作和口语交际训练，提高学生应用文写作能力和日常口语交际水平。通过课内外的教学活动，使学生进一步巩固和扩展必需的语文基础知识，养成自学和运用语文的良好习惯，接受优秀文化熏陶，形成高尚的审美情趣。

5. 英语

在初中英语的基础上，巩固、扩展学生的基础词汇和基础语法；培养学生听、说、读、写的基本技能和运用英语进行交际的能力；使学生能听懂简单对话和短文，能围绕日常话题进行初步交际，能读懂简单应用文，能模拟套写语篇及简单应用文；提高学生自主学习和继续学习的能力，并为学习专门用途英语打下基础。

6. 计算机应用

在初中相关课程的基础上，进一步学习计算机的基础知识、常用操作系统的使用、文字处理软件的使用、计算机网络的基本操作和使用，掌握计算机操作的基本技能，具有文字处理能力，数据处理能力，信息获取、整理、加工能力，网上交互能力，为以后的学习和工作打下基础。

(二) 专业技能核心课

1. 市场营销基础

通过学习，学习者应该能说出市场营销的概念；分析案例的

市场营销环境；判断消费者市场和消费者行为；会使用市场营销调研的基本方法；会细分市场及对市场进行正确定位；能够分析常用产品的特色、品牌、包装及其定价策略；会使用常用的促销策略。

建议增加案例教学的比重。案例包括文字和音像形式。根据中专生理解力水平，案例分析要简单、使用，贴近现实生活和工作实际。教学中要突出典型案例的剖析。同时安排必要的作业和实验，给学生接触实际、动手分析的机会。作业以案例分析的形式为主。

2. 电子商务基础

通过学习，应该能说出电子商务的概念，陈述电子商务的交易过程、结构、电子支付方式及文件安全传送的原理；能区分不同类型的电子商务模式；学会上网连接方法、会使用 IE、Outlook；会注册邮箱、会用 FrontPage 制作静态网页、会使用常用的杀毒软件；会搜索商务信息和发布信息，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。

3. 商品拍摄与处理

学生通过学习，应该能了解网上拍摄商品所用摄影设备的作用及选择，能自主搭建摄影环境，掌握数码相机参数的设置和相机的使用，能合理运用光线和曝光组合，能完成日常商品的拍摄，并能通过 Photoshop 软件对商品照片进行后期处理，最后使用 Photoshop 软件设计出能让人产生购物欲的商品网页。

4. 网络营销

通过学习，学习者应该能说出网络营销的概念；会使用 Email、

邮件列表、网站等形式与客户沟通及树立公司形象、会设计网上调查表、会注册域名及上传网站；会通过贸易平台发布商务信息；会定义合适的“关键词”，利用搜索引擎来进行网站推广；会进行网上市场和用户信息调研；知道常见网站的广告定价和发布方法。

5. 商品知识

通过学习，可以理解品牌的概念，能够正确区分品牌和商标；掌握品牌命名的策略，列举品牌标志的分类；领悟商品采购的重要性，明确商品的分类，学会收集、统计及分析相关资料，能根据店铺及商品的定位制订商品采购计划。可以灵活使用各种技巧开展洽谈工作，根据网店运营的目标制定合适的商品采购绩效衡量标准。

6. 网店美工

通过学习，能了解网店美工的职责，能说出电商网店所需制作图片名称，会整体色彩搭配，熟悉掌握网店美工工作所运用的Photoshop，能运用ps制作网店店标、主图、促销广告、详情页等，能区分制作图片不同特点；学会制作不同格式图片；会利用淘宝后台对图片进行压缩，进行图片上传和发布。

（三）专业技能方向课

1. 网店客服

序号	课程名称	主要教学内容和要求
1	文字录入	能按照正确的键盘指法完成录入任务；能熟练使用一种中文拼音输入法；能设置输入法属性；掌握特殊符号的录入方法；能正确听取客户要求，同步完成记录；文字录入速度达到 60 字/分钟。

2	沟通技巧	了解客户心理知识；掌握与客户沟通的技巧与方法；能通过网络即时通信工具有效明确地向客户传达服务信息、态度；能通过准确解读客户信息；掌握客户想法、感受与态度；会对客户进行有利于问题解决的提问、倾听、表达。
3	客户关系管理	通过学习，让学生了解客户关系管理（CRM）的基本理念和基本技能，学习客户服务的目的、特点和作用，客户服务的前提，核心、标准、关键和基本定律，客户关系管理（CRM）的定义和发展过程、客户关系管理业务框架、客户关系管理系统的实施方法以及客户关系管理的知识和技能，懂得成熟和有效的 CRM 实施方法、企业 CRM 解决方案和用户成败因素。

2. 短视频营销

序号	课程名称	主要教学内容和要求
1	制作流程	掌握短视频的拍摄方法；掌握剪辑与包装短视频的方法；掌握发布短视频的方法。
2	抖音短视频的录制与制作	掌握拍摄抖音短视频的方法；掌握抖音短视频后期处理的方法；掌握制作短视频封面图的方法。
3	使用 Premiere 编辑与制作短视频	使用 Pr 制作短视频片头；使用 Pr 修剪短视频、制作影视片尾短视频、滚动字幕、为短视频进行调色、为短视频编辑音频。

3. 新媒体营销基础

序号	课程名称	主要教学内容和要求
1	新媒体营销基础知识	了解新媒体的发展历程和发展趋势；了解新媒体营销的含义和特点；熟悉新媒体营销的岗位职责和职业技能要求。
2	营销模式和价值	认识新媒体营销模式创新和主要模式；新媒体营销平台及优势；新媒体营销模式的价值和实时策略；新媒体营销对品牌塑造的作用和风险。
3	新媒体营销战略	了解新媒体营销环境分析与诊断；新媒体营销战略规划的原则和步骤；新媒体营销整合传播策略设计和实施步骤。
4	新媒体营销用户定位与分析	了解新媒体营销的用户画像；熟悉新媒体用户行为调研和分析的方法；熟悉基于用户行为分析的定位方法。
5	不同类型的新媒体营销	了解微信营销、微博营销、直播营销、短视频营销、社群营销、搜索引擎营销、电商平台营销、信息流营销。

七、教学进程总体安排

网络营销									2021 年 9 月		
	序号	课程名称	各学期周学时分配						总学时	课程类型	
			第一学年		第二学年		第三学年			理论	实践
			一	二	三	四	五	六			
公共基础课	1	语文	2	2	2	2	4	4	320	320	
	2	数学	2	2	2	2	4	4	320	320	
	3	英语	2	2	2	2	4	4	320	320	
	4	中国特色社会主义	2						40	40	
	5	心理健康与职业生涯		2					40	40	
	6	哲学与人生			2				40	40	
	7	职业道德与法治				2			40	40	
	8	计算机应用	2	2	2	2			160		160
	9	体育与健康	2	2	2	2	2		200		200
	10	硬笔书法	1	1					40	40	
	11	礼乐修身	1	1					40		40
	12	劳动实践	1	1					40		40
	13	历史			1	1			40	40	
	14	就业指导					1		20		20
	15	职业能力					4	4	160	160	
	16	特色德育	1	1	1	1	1	1	120	120	
公共基础课小结			16	16	14	14	20	17	1940	1480	460
专业课	1	电子商务基础	4						80		80
	2	市场营销基础	4						80		80
	3	商品拍摄与图片处理	4						80		80
	4	电商运营		4	4				160		160
	5	网店客服		4					80		80
	6	网店美工		4					80		80
	7	商品知识			4				80		80
	8	短视频制作			4	4			160		160
	9	商务英语			2				40		40
	10	网络营销				4			80		80
	11	新媒体营销基础				4			80		80
	12	数字营销					4	4	160		160
	13	直播电商					4	4	160		160
	14	电商物流				2			40		40
专业课小结			12	12	14	14	8	8	1320	0	1320
合计			28	28	28	28	28	25	3260	1480	1780

八、实施保障

（一）师资队伍

商贸专业部现有专任教师 42 名，其中河北省特级教师 1 人、河北省骨干教师 1 人、石家庄市学科名师 4 人、石家庄市骨干教师 7 人、石家庄市优秀教师 4 人。教师全部为本科以上学历，其中硕士占比 46%，专业课教师拥有物流师、营销师、电子商务运营师、网店设计工程师、跨境电子商务师等职业资格证书及网店运营推广、电子商务数据分析、物流管理等“1+X”职业技能等级培训教师证书。

该专业教师曾在全国中职学校信息化教学大赛、全国中职学校教师说课比赛、河北省职业院校信息化教学大赛、河北省中职学校教师平面设计技能大赛等活动中获奖，近三年指导学生参加多项全国、省市技能大赛，20 余人次荣获技能大赛优秀辅导教师。

（二）教学设施

专业建设紧跟“互联网+”新商业发展趋势，学校是阿里巴巴淘宝大学产教融合合作院校、京东电商产教融合人才培养基地、全国直播电商产学研联盟单位。本专业是教育部“1+X”网店运营推广、直播电商职业技能等级证书试点专业和考点专业。建有电子商务运营、网络营销、商品拍摄、直播运营中心、京东电商项目展示中心等实训室，在订单班、实训基地、教师企业实践、学生实训实习等方面进行共建共享。

（三）质量管理

与实际紧密联系，动态发展课程内容。及时掌握本地区经济发展及人才需求情况，本着适应与超前的原则，不断优化课程结

构。并且要注意打破课程、教材、教学之间的等号，在教学中学学校和教师要积极构建课程及内容。

九、毕业要求

1. 课业要求：学生必须参加培养方案中教学进程的每个教学环节的学习与实习，必修课程成绩及格，取得相应学分，方可毕业。

2. 职业资格考证要求：学生至少取得一种相关职业技能证书（如：电子商务营销师）才能毕业。

3. 专业综合实训与毕业顶岗实习

主要任务是按企业应用电子商务典型工作任务的逻辑关系完成综合实训和毕业设计、顶岗实习、带薪准就业、完成实习报告、综合素质提高等为主的实践教学。

（1）专业综合实训：专业综合实训与顶岗实习结合，在顶岗实习阶段的前半部分进行，主要是组织学生进入专业对口的合作企业参与实践操作。

（2）顶岗实习

顶岗实习后半部分由学生与企业双向选择，学生可以继续留在综合实训企业工作，亦可以自行寻找合适岗位实习，目的是让学生在将来主要从事的生产、营销、管理等岗位上轮换实习。

（3）带薪准就业

学生完成毕业设计后，学生基本达到岗位的能力进入就业市场，结合就业的情况，有些经过顶岗实习阶段，有些直接与岗位对接带薪准就业，严格按企业制度管理。

（4）顶岗实习成绩考核按“学生实习成绩考核评分标准”

考核

（5）教师的巡回指导

学生的实习应该由企业技术人员和学校教师共同指导，学生相对集中的实习要求教师带队指导，对分散实习的学生进行巡回指导，巡回指导教师以专业教师为主，一般两人组成指导组开展巡回指导活动，解决学生在实习中遇到的问题。

（6）毕业实习鉴定

毕业实习鉴定按我校学生毕业实习鉴定表完成。

（7）毕业实习日志与毕业实习报告

毕业实习期间每天填写学院统一印制的实习日志，实习结束时，书写毕业实习报告，对实习工作进行全面总结。