

电子商务专业人才培养方案

一、专业名称及代码

1、专业名称：电子商务

2、专业代码：121100

二、入学要求

中等职业学校学历教育入学要求一般为初中毕业生或具有同等学力者。

三、修业年限

中职学历教育修业年限均以3年为主，可以根据学生灵活学习需求合理、弹性安排学习时间。

四、职业面向

序号	对应职业（岗位）	职业资格证书举例	专业（技能）方向
1	网店编辑		网络编辑 网店美工
2	客服服务	网店运营推广（初级） 网店运营推广（中级） 网店运营推广（高级）	网店客服
3	网络销售、网络推广		搜索引擎推广、 信息流推广、商品运营、 活动运营、内容运营、 店铺运营

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业坚持立德树人，面向商业行业企业，培养通过电子商务平台从事网店运营等工作，德智体美全面发展的高素质劳动者和技能型人才

（二）培养规格

本专业毕业生应具有以下职业素养、专业知识和技能：

1、职业素养

- 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 具备网络交易安全意识,能防范个人信息泄漏,辨别网络欺诈,采用正规渠道实施网络买卖与支付。
- ③ 具有执行能力、应变能力、团队协作与承压能力。
- ④ 具有良好的语言表达和沟通能力。
- ⑤ 具有较强的逻辑思维能力和能独立处理问题。
- ⑥ 具有一定的创新能力。

2、专业知识和技能

- ⑦ 了解基本的商务礼仪常识。
- ⑧ 了解营销基础知识。
- ⑨ 掌握计算机应用基础知识,能使用计算机常用工具软件(包括网络工具软件)处理日常工作文档,满足工作需要。
- ⑩ 掌握电子商务基础知识,能熟练使用互联网交易平台处理 B2B、B2C、C2C、团购等商务活动交易。
- ⑪ 掌握电子商务网站信息采集与信息加工的相关知识,能完成信息搜集,原创、编辑、发布等信息处理工作。
- ⑫ 掌握电子商务物流配送相关知识,能完成商品打包、订单处理、配送等环节的重要工作,符合企业规范。
- ⑬ 掌握电子商务网站相关知识,能根据需求,设计网站风格、网页布局、网站色调等,并使用设计类工具软件呈现设计效果图。
- ⑭ 掌握网络营销相关知识,能根据需求,操作站内和站外推广媒介,达到网络营销目的。
- ⑮ 掌握电子商务日常工作中客户服务相关专业基础知识,能按照服务规范与流程,服务客户,提出顾客接受的解决方案。

专业(技能)方向一客户服务

1. 能使用标准的普通话与客户交流。
2. 能使用规范化语言服务客户,与顾客沟通顺畅。
3. 能理解客户需求,正确录入信息,汉字录入速度达到 80 字 1 分钟。
4. 能按照客户关系管理流程与规范,使用 CRM 客户关系管理系统,实施大客户关系管理。

专业(技能)方向二网络营销

5. 能根据企业需求,撰写不同类型的软文,符合行业规范。
6. 能根据企业需求,策划促销活动主题,撰写促销活动方案,制定促销活动实施计划。

7. 能根据推广目标, 实施基础的 SEO 推广, 满足基本要求。
8. 能根据企业需求, 运用整合网络营销相关知识, 利用推广媒介实施网络推广。

专业(技能)方向——网店编辑

9. 能通过修改 html 语言代码, 完成页面编辑。
10. 能使用设计类工具软件, 按照网站设计效果图建设网站, 符合行业规范。
11. 能根据促销方案, 使用上具软件, 设计制作促销广告, 清晰表达促销方案重点信息。
12. 能使用第三方平台的后台功能, 美化网店页面。

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。

公共基础课包括德育课、文化课、体育与健康、公共艺术、历史, 以及其他自然科学和人文科学类基础课。

专业技能课包括专业技能课、实习实训是专业技能课教学的重要内容, 含校外内实训、顶岗实习等多种形式

(一) 公共基础课程

序号	课程名称	主要内容和教学要求	参考学时
1	德育	依据《中等职业学校德育教学大纲》开设, 并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	180
2	体育	依据《中等职业学校体育教学大纲》开设, 并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	90
3	语文	依据《中等职业学校语文教学大纲》开设, 并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	144
4	数学	依据《中等职业学校数学教学大纲》开设, 并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	36
5	音乐	依据《中等职业学校音乐教学大纲》开设, 并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	90
6	英语	依据《中等职业学校英语教学大纲》开设, 并注重在职业模块的教学内容中体现专业特色。	144

8	班会	通过班会了解班上情况，管理班级，传达信息。	90
---	----	-----------------------	----

(二) 专业(技能)课程

序号	课程名称	主要内容和教学要求	参考学时
1	办公自动化	熟练掌握办公软件，提高工作效率，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(简体)拼音输入法；能设置输入法属性；掌握特殊符号的输入方法；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。。	216
2	基础会计	学生能完成会计工作的任务或达到的标准，即向财务会计报告使用者提供与企业财务状况、经营成果和现金流量等有关的会计信息，反映企业管理层受托责任履行情况，有助于财务会计报告使用者作出经济决策。	108
3	电子商务客户服务	了解产品和网购流程知识，电商客服各种业务类型的工作要求以及接待、沟通等方面的知识；掌握电商客服的专业服务用语和礼仪；能正确回复客户咨询，有效处理客户投诉；会准确分析客户需求，针对客户需求给予满意的解决方案。	108
4	电子商务基础	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。	108
5	Photoshop	了解商品 E 化工作职责；能根据拍摄要求调试相机，拍摄出清晰地体现商品卖点的照片；能正确展示商品，形成商品详情页；掌握促销图设计制作相关知识，能使用设计类工具软件制作商品促销信息，突出商品卖点。	108
6	企业财务会计	了解会计的分类；明确企业财务会计的目标；掌握企业财务会计的特点了解会计的分类；明确企业财务会计的目标；掌握企业财务会计的特点。	108
7	财经应用文写作	阐述了应用文及财经应用文写作的基本知识；掌握应用文的基本特征；了解提高财经应用文写作水平的途径。	144
8	网页制作	了解网站页面布局特点及不同页面布局所	108

		适用的范围;了解电子商务网站的特点和发展趋势;能使用平面设计软件,按照制作流程完成网站效果图的制作;能根据网站内容,合理选择设计风格与页面布局;会使用配色软件为网站选择配色方案,使网站整体风格适应网站内容。	
9	电算化会计	深入掌握会计电算化的基础理论知识;理解会计软件的操作原理;熟练掌握会计软件的操作技能,使学生能够具有较高的会计电算化理论知识水平和较强的会计软件的操作能力;利用计算机技术处理会计实务的实际应用能力并能够参与电算化信息系统的分析、设计及系统一般维护。	108
10	电子商务与物流管理	了解电子商务物流中仓储配送的工作职责;掌握仓储管理和配送系统的操作方法,能对客户的网络订单进行处理;能按照安全规范,熟练使用各种包装设备,准确迅速地完成物品的包装、封装等基本操作;能对单据进行管理与跟踪,合理安排退换货流程。	108
11	商务软文写作	掌握商务文书的分类和格式要求;了解商务文书的基本知识;使学生系统掌握软文写作的基本知识,通过各类商务软文的书写,撰写技能,达到为企业撰写营销软文的目的,培养学生的写作能力。	144
12	网络营销	能选择恰当的站外营销推广方法,正确操作相关工具软件,增加网站的流量;能根据第三方平台规范及特点,选择适合自身的平台内部营销推广方法,正确操作后台;能根据网络营销的不同阶段,运用网站分析工具监测网站指标的变化,实现监测推广效果的目的。	108
13	客户关系管理	了解客户关系管理的意义;掌握客户关系管理的基本方法;能熟练操作 CRM 软件;会进行大客户关系理、客户满意度管理以及客户忠诚度管理。	108
14	移动营销	培养学生利用手机互动营销或无线营销,直接向分众目标受众定向和精确地传递个性化即时信息,通过与消费者的信息互动达到市场沟通的目标。	108
15	网络商品学	帮助学生认知商品构成的基本知识;判断商品是否适合网上销售;辨别商品的主要特征和特点;确定不同商品的网络属性。	144
16	商务谈判	使学生对谈判原则与模式、谈判伦理、谈判心理、谈判思维有明确认识;对商务谈判准备、开局策略、对付压力技巧、价格谈判技巧、签约理论与技能掌握;掌握商务谈判礼仪、礼	108

		节、风格理论，能够应用谈判技巧。	
17	网店运营理论与实操	了解网店运营的规范与流程，明确网店运营的核心工作内容；能独立完成网店整个交易过程；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、编码等，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，实现交易。	108
18	采购管理	1. 掌握管理学以及采购管理的基本知识和基本理论；2. 具备扎实的采购管理专业知识；3. 熟悉采购管理的一般流程；4. 了解采购管理学科的发展方向和前沿动态；5. 具有综合运用所学知识分析和处理采购管理工作中的问题的技能和技巧。	108

(三) 综合实训

综合实训教学以提升学生综合职业能力为教学目标，与企业合作开发综合实训项目，采取集中实训的教学组织形式，校企教师共同管理和考核学生

综合实训教学时间安排从电子商务第三个学期开始，对应综合实训课程，实训项目见下表。

综合实训项目		实训内容	实训时间	实训地点
网店运营		依托第三方电子商务平台，指导学生开设独立店铺，完成网店装修，商品分类，商品信息，编辑发布，网店推广，客户服务，数据分析任务，实施网店运营全部流程，以网店运营指标数据为标准考核学生	288 学时	校内
网店运营实训	客户服务综合实训	建议与优质电商企业合作，完成产品咨询，产品推荐，促进下单，客户回访，订单查询等，客户服务岗位生产性实训，学生掌握标准化服务流程，融入企业文化，积累实战经验，以订单量考核学生，企业采取工资制的方式激励学生	288 学时	校外
	网店编辑综合实训	建议与中小型电商企业合作，承接企业外包项目，重点开展产品图片采集与处理，产品信息编辑上传，网站资讯更新与维护，交互平台使用与维护等实训项目，提升学生的综合应用能力。企业采取工资制的方式激励	288 学时	校外

	学生		
网络推广综合实训	建议与中小型电商企业合作，承接企业外包项目，推广商城网站或企业网站，重点开展搜索引擎优化，微博营销，微信营销，抖音、快手等社交平台推广，建设友情链接等综合实训，提升学生综合应用能力。企业取工资制的方式激励学生	288 学时	校外

（四）顶岗实习，

顶岗实习是本专业学生职业技能和职业岗位工作能力培养的重要实践教学环节，要认真落实教育部，财政部关于《中等职业学校学生实习管理办法》的有关要求，保证学生顶岗实习的顶岗与其所学专业面向的岗位群基本一致，在确保学生实习总量的前提下，可根据实际需要，通过校企合作，验完学籍就安排学生到企业跟岗实习，实习时间为期大概六个月。要加强顶岗实习过程管理，切实保障学生的安全与权益。构建校企共同指导，共同管理，合作育人的顶岗实习工作机制。

七、教学进程总体安排

电子商务专业（网店运营方向）教学进程表

类别：中专

学制：三年

办学形式：全日制

课程类别	序号	课程名称	课程类型	课程性质	考核方式	学分	学时			开设学期及周学时						学时小计	占总学时比例	备注
							总学时	理论学时	实践学习	第一学年		第二学年		第三学年				
										一	二	三	四	五	六			
										18周	18周	18周	18周	18周				
公共基础课程	1	职业规划	A类（纯理论课）	必修课	考查	2	36	36			2				945	26%		
	2	道德法律与人生	A类（纯理论课）	必修课	考查	2	36	36				2						
	3	经济与政治常识	A类（纯理论课）	必修课	考查	2	36	36					2					
	4	心理健康	A类（纯理论课）	必修课	考查	2	36	36		2								
	5	职业道德与职业指导	A类（纯理论课）	必修课	考查	2	18	36						2				
	6	体育	A类（纯理论课）	必修课	考查	10	162	81		2	2	2	2	2				
	7	英语	A类（纯理论课）	必修课	考查	8	144	162				4	4					
	8	商务英语	A类（纯理论课）	必修课	考查	4	36	36						4				
	9	数学	A类（纯理论课）	必修课	考查	4	72	162				2	2					
	10	美育	A类（纯理论课）	必修课	考查	4	72	81		2	2							
	11	语文	A类（纯理论课）	必修课	考查	12	144	90		2	2	2	2					
	12	班会	A类（纯理论课）	必修课	考查	5	81	81		1	1	1	1	1				
专业技 专业核 心课	13	电子商务基础	A类（纯理论课）	必修课	考试	6	108	108		6					810	22%		
	14	Photoshop	C类（纯实践课）	必修课	考试	6	108			108								
	15	电子商务客户	A类（纯理论课）	必修课	考试	6	108	108				6						如需实训

2、电子商务校企合作计划表

	第一学年		第二学年		第三学年	
	第 1 学期	第 2 学期	第 1 学期	第 2 学期	第 1 学期	
上午	按照学校电商专业的正常安排，先上一些电商与会计的基础课程，并且在这个过程中强调电商专业的基本技能“汉字的录入”的培养，整个一学年都由本校的老师负责教学，企业不参与。		按照教学计划正常上课，这部分课程由本校的老师负责	按照教学计划正常上课，这部分课程由本校的老师负责	前半个学期学生一直在跟岗实习，跟岗实习结束，返回学校由本校老师按教学计划继续上课。一直到学校统一安排学生顶岗就业，并且顶岗由企业负责。	
下午			由企业安排人员负责实操	由企业安排人员带项目进校让学生进行实战		
晚自习			待定（根据需要来确定）	待定（根据需要来确定）		

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。专业教师学历职称结构应合理，至少应配备专业技术职务的专任教师 2 人；应有业务水平较高的专业带头人。专任教师应有良好的师德和扎实的专业理论知识；对本专业课程有较全面的了解，有企业工作经验或实践经历，能把握本专业前沿知识与技术，具备教学设计和实施能力。

选择优质企业开展校企合作，提供教师企业挂职锻炼岗位，实现教师轮岗实践，提升教师“双师素质”。把企业的新工艺、新技术、新的管理理念引入教学当中，对教学中存在的问题及时进行总结和反思。

师资三年建设计划

	第一年	第二年	第三年
师资队伍建设	1、提升教师学历要求，80%以上为本科学历 2、派 2-4 名老师参加相应的专业培训和下企业实践 3、聘请 1 名企业专家任兼职专业教师，指导教学。	1、提升教师学历要求，90%以上为本科学历 2、派 2-4 名老师参加相应的专业培训和下企业实践 3、引进 1-2 名电子商务专业教师 4、聘请 2 名企业专家任兼职专业教师，指导教学。	1、提升教师学历要求，100%以上为本科学历 2、派 2-4 老师参加相应的专业培训和下企业实践 3、引进 1-2 名电子商务专业教师 4、聘请 3 名企业专家任兼职专业教师，指导教学 5、形成 1-2 名名师，2-3 名学科带头人，3-4 名骨干教师的专业师资队伍

（二）教学设施

本专业应配备校内实习室和校外实训基地。

1、校内实训实习室

根据电子商务运营技能比赛，本赛项对接产业前沿技术，促进产教融合、校企合作、产业发展，引领中等职业教育电子商务专业教学改革与建设，有效推进专业建设与产业发展对接。通过竞赛，考察参赛选手职业道德、职业素养、技术技能水平和创业能力，展示职业教育改革成果，全面提升教学质量，推动电子商务从业人才整体水平的提升，激发学生电子商务创业热情，推动“大众创业、万众创新”在职业教育中的落地实施。引进一套电子商务综合实训与竞赛系统，其中包含网店开设装修系统、网店推广系统、网店客户服务系统在支撑日常专业教学实训的同时，能够满足学生赛前备考训练的需求。

校内实训实习建议配备客户服务综合实训室、网络营销综合实训室、网络编辑实训机房，主要设施设备及数量见下表。校内实训实习建议配备客户服务综合

实训室、网络营销与推广综合实训室、网络编辑实训机房，主要设施设备及数量见下表。赛软件的主要内容及包含的实训项目介绍如下表：

序号	实训室名称	主要工具和设施设备		功能
		名称	数量	
1	客户服务综合实训室	计算机	58 台	培养学生与客户接待与沟通（包括售前、售中和售后）、有效订单的处理（包括确认订单、下单发货和礼貌告别）、交易纠纷处理。促成客户成交、提高客单价、引导客户及时收货及好评、维护店铺权益、激发客户再次购买等服务处理能力。
		程控交换机	一台	
		座机电话、耳麦电话	58 套	
		网店客户服务系统	一套	
		接入外线功能（可选）	一套	
2	网络营销综合实训室	计算机	58 台	包括直通车推广、钻石展位营销和标题优化。通过直通车推广获得竞价排名，增加商品的展现量，获得更多点击量、点击率、转化量、转化率，在推广过程中能够采用合理的推广策略提高关键词质量分，降低关键词点击花费；通过钻石展位营销定位精准人群，锁定优质资源位，为店铺带来优质流量，增加点击率与转化率；通过标题优化提高商品的自
		网店推广系统	一套	
		服务器	一套	

				然排名，增加商品展现量，获得更高的点击量、点击率、转化量、转化率。
3	网络编辑实训室	计算机	58 台	培养学生完成网店的开设与基本信息设置；首页的“店铺招牌、导航、商品分类、广告图、轮播图、商品推荐”的设计与制作，商品详情页的“商品展示类、吸引购买类、促销活动类、实力展示类、交易说明类、关联销售类”的设计与制作。
		网店开设装修系统	一套	

品名	规格要求说明
计算机配置要求	配置要求：酷睿 I5 双核 3.0 以上 CPU；8G 以上内存；100G 以上硬盘；2G 显存以上独立显卡，千兆网卡。预装 Windows7 以上操作系统；预装火狐浏览器；预装录屏软件；预装全拼、简拼、微软拼音等中文输入法和英文输入法；预装 Dreamweaver CS6 和 Fireworks CS6 简体中文版；预装 AdobePhotoshop CS6 版本。
网络连接设备	提供网络布线、千兆交换机、需外网。
服务器	配置要求：英特尔至强 E5 系列八核以上 CPU；32GB 以上内存；500G 以上硬盘；千兆网卡。预装 Windows Server 2008 R2 操作系统及 IIS7.5；预装 Microsoft SQL Server 2005 数据库。

2、校外实训基地

选择优质企业开展校企合作，建立校外实训基地，保障短期实践项目教学、顶岗实习等教学活动的实施，提供教师企业挂职锻炼岗位，实现教师轮岗实践，提升教师“双师素质”。

（三）教学资源

坚持以学习者为中心的理念，校企深度合作，发挥企业和院校双方各自优势，校企联合有效整合行业、企业一线优质资源，以电子商务专业核心技能培养为主要目标，在准确把握企业需求以及定位专业人才培养需求

的基础上，构建包含“教学课件、教学流程、教学大纲、视频微课、PPT讲稿、案例素材、实训设计、课后习题、拓展资料、指导教案、实训考核、配套教材、培训导入”等专业教学资源，满足教与学的多样化需求。

资源类型	资源描述
教学课件	以学习单元为单位开发配套的教学课件，为学习者服务，帮助学习者更好地融入课堂、理解知识，更好地完成学习任务。
教学流程	满足视频课堂常用的几种逻辑，如“讲解-演示-测试”、“演示-举例-归纳”、“预习-讨论-讲解”、“提问-求解-评价”或“演示-模拟-验证”等。
教学大纲	包括单元学习目标、学习任务、重点难点及解决方法、学习素材及实训条件、学习活动组织实施等环节的具体描述。
视频微课	以学习单元为单位开发配套的教学录像，帮助学习者更好地理解专业知识，有效完成学习任务。每个微课视频时长在 8-12 分钟。
PPT 讲稿	PPT 内容紧扣教学大纲，与教材编写内容相对应。集文字、图形、图像、声音以及视频等多种媒体元素于一体。课件设计与制作结构合理、易于操作，且与文字教材相互补充。
案例素材	以学习单元为单位汇总、整理配套的企业案例，帮助学习者观摩企业生产实际工作，积累实战经验。
实训设计	与学校配备的各类实训软件相结合。包括文档形式的实训背景参考、文档或视频形式的实操演示，内容涵盖实训要求、步骤指导和作业模板等，规范学生的实训流程，使学生快速掌握先进的操作技术。
课后习题	每套课后习题至少 1 道题目，且至少包含 1 个教学知识点。习题主要考核教材对应的重难点知识点，题型包括单选、多选、判断、简答、案例分析等多种类型。
拓展资料	根据课程知识及技能要点提供拓展资源，如 PPT、动画、视频等典型事件。拓展学习材料的展现形式包括视频、文档、PPT 等，涵盖本门课程涉及的知识及技能要点。
指导教案	形式上图片、图标、文字综合应用，内容包含包括课时数目、教学目的、教学重难点、具体教学安排和实训安排，是对课程内容、授课步骤、授课方法等的具体描述。

实训考核	采用试题考试及实训考试相结合的方式，对学生进行考核，要求包含所有主要教学知识点，且每一教学单元的知识点均有涉及。
配套教材	教材是课程的核心教学材料，是教师教学和学生学习的依据。包含核心课程中所有重点知识单元、实践认知单元、专项技能训练等设计实训内容；同时包含实训时间、实训要求、实训准备、实训步骤、实训总结及评估等。
培训导入	是一种以企业兼职教师为主体、以学校专业教师为对象的示范教学服务，包含全课程的师资教学培训，并可以根据学校具体师资情况进行调整。

(四)、教学方法

电子商务实践教学的企业合作模式

校企业合作模式主要有四种：

1. 学校引进企业模式:把企业引进学校，把企业的一部分项目在校园内完成，学生可以在校内实现“理论学习”和“顶岗实训”相结合的办学模式；
2. 工学交替模式:劳动和教学相结合:学生一部分时间在学校上课，一部分时间去企业劳动或接受实际培训，按学期或课程轮换；
3. “订单”式合作模式:是由学校的学生和企业招收的员工组成，教育的实施由企业与企业共同完成，培训和考试内容来源于企业的需要，开设为本企业所需的专业技能和实习课程，学生入学就有工作，毕业就是就业；
4. 校企互动模式:由企业提供实习基地、设备、原料，企业对学校的教学计划制定提供建议，企业优秀管理者或技术人员和学校教师实现校企双方互聘，实现学校与企业“优势互补、资源共享、互惠互利、共同发展”的双赢结果。

(五)、学习评价

电子商务专业学生从两条主线出发，来进行考核。

其一是从专业建设与人才培养角度，立足学生三年“入学→学习→考试→毕

业”发展全过程，通过考试成绩来进行宏观检测与微观调整；

其二是从校企合作与人才输送的角度，遵从企业的规章制度进行入职实训的全过程，通过业绩来考核学生的专业实践能力。

（六）质量管理

网店运营推广职业技能等级对应的工作领域、工作任务及职业技能要求，也是检验学生掌握电子商务专业技能的依据。为鼓励学生考网店运营推广职业技能等级标准，要求学生在毕业前必须拿到等级证书之一才能领毕业证，否则就拖延一年拿到毕业证书。网店运营推广职业技能等级分为三个等级：初级、中级、高级。三个级别依次递进，高级别涵盖低级别职业技能要求。

职业技能等级划分如下：

1、【网店运营推广】（初级）

主要面向网络编辑、网店美工、网店客服等岗位（群），完成商品上传与维护、营销活动设置、日常订单管理、首页设计与制作、详情页设计与制作、自定义页设计与制作、客户问题处理、交易促成以及客户关系维护等工作任务，具备网店开设与装修、客户服务能力。

2、【网店运营推广】（中级）

主要面向搜索引擎推广、信息流推广等岗位（群），完成关键词挖掘与分析、商品标题制作、详情页优化、搜索推广策略制定、搜索推广账户搭建、搜索推广账户优化、信息流推广策略制定、信息流推广账户搭建、信息流推广账户优化等工作任务，具备网店推广能力。

3、【网店运营推广】（高级）

主要面向商品运营、活动运营、内容运营、店铺运营等岗位（群），完成市场数据分析、网店定位、网店运营策略制定、商品品类管理、商品选品及采购、商品价格制定、推广策略制定与实施、推广效果分析与优化、营销转化策略制定与实施、营销转化效果分析与优化、客户服务数据分析、客户画像分析、财务数据分析等工作任务，具备网店规划、运营能力。

九、毕业要求

毕业要求是学生通过规定三年年限的学习，须修满电子商务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，毕业时应达到的素质、知识和能力等方面要求。毕业要求应能支撑培养目标的有效达。