

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）：朔州陶瓷职业技术学院

学校主管部门：朔州市人民政府

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

所属专业类名称：电子商务类

修业年限：二年

申请时间：2024 年 9 月

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	朔州陶瓷职业技术学院	学校地址	朔州市怀仁市怀玉街壬山大桥西口	
邮政编码	038300	学校网址	https://www.sztczyjsxy.com/p1/index.html	
学校办学基本类型	<input checked="" type="checkbox"/> 公办 <input type="checkbox"/> 民办			
	<input 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	4876	学校现有高职专业总数	21 个	
上年招生规模	2024 年招生 2134	专业平均年招生规模	102 人	
现有专业类名称 (如: 5101 农业类)	5307 电子商务类 5501 艺术设计类 4306 非金属材料类 4801 轻化工类 4603 自动化类 5102 计算机类 5303 财务会计类 5306 工商管理类 5308 物流类			
专任教师总数 (人)	80 人	专任教师中副教授及以上职称教师所占比例	22.5%	
学校简介和历史沿革 (300 字以内)	<p>朔州陶瓷职业技术学院是山西省人民政府批准筹建的全日制高等职业院校。</p> <p>学院位于“中国德乡”怀仁市怀玉街壬山大桥西口, 占地 468.19 亩, 总建筑面积 15.77 万平方米, 建筑总投资 7.74 亿元。现有专任教师 80 人, 全部具有本科以上学历, 其中具有副高级专业技术职务以上教师 18 人, 占总数的 22.5%, 兼职教师 108 人。已设置的教学科研仪器设备总值达到 2800 多万元, 图书 11.1 万册。</p> <p>学院为三年制大专院校, 在校生规模已达 6000 人, 2024 年已开设: 陶瓷制造工艺、包装艺术设计、陶瓷设计与工艺、非金属矿物材料技术、硅材料制备技术, 电子商务、数字媒体技术、计算机网络技术、大数据与财务管理、工商企业管理、现代物流管理、金融科技应用、网络营销与直播电商、书画艺术、雕刻艺术设计、智能机电技术、电气自动化技术、新能源材料应用技术、产品艺术设计、智能机器人技术、新能源汽车技术 21 个专业。</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.申请增设专业的理由和基础

随着互联网技术的快速发展，特别是 5G、大数据、人工智能等技术的广泛应用，网络营销与直播电商作为新兴业态迅速崛起。这一趋势不仅改变了传统商业模式，也为消费者带来了全新的购物体验。据统计，中国互联网用户规模已接近 7 亿，电子商务市场服务能力和应用能力不断提升，成为全球电子商务行业的重要引领者。在此背景下，网络营销与直播电商专业应运而生，旨在培养适应互联网时代发展需求的高素质技术技能人才。

政府对直播电商行业的支持和引导是行业发展的重要原因之一。政府通过出台相关政策和管理办法，规范了直播电商行业的发展秩序，为企业的健康发展提供了有力保障。同时，政府还加大了对直播电商行业的扶持力度，如提供财政补贴、税收优惠等政策措施，降低了企业的运营成本，提高了企业的盈利能力，从而吸引了更多的企业投身于直播电商行业。

当前，中国直播电商行业竞争激烈，形成了多元化的竞争格局。淘宝直播、快手、抖音等平台凭借其庞大的用户基础和强大的运营能力，在行业中占据领先地位。同时，京东、拼多多等传统电商平台也积极布局直播电商领域，通过跨界合作和资源整合来拓展业务。此外，一些新兴的直播电商平台也崭露头角，通过创新商业模式和优质服务来吸引用户。

怀仁地区对网络营销与直播电商专业人才有持续的新增需求。增设网络营销与直播电商专业，是学院专业建设自觉服务地方经济，不断满足社会需求办学指导思想的集中体现。在现阶段，随着区域经济的快速发展，传统企业面临的营销环境日趋复杂，竞争压力不断增大。在这一背景下，在营销方面，传统企业对网络营销方面的素质要求越来越高，营销人员的工作重点不能仅仅局限在传统的销售模式上，而是转向更多方位的网络营销、商品采编、自媒体等领域。

网络营销与直播电商专业的毕业生可从事的就业方向广泛，包括但不限于以下几个方面：直播电商行业，毕业生可以在各大电商平台、直播机构等从事直播销售、直播运营、直播策划与执行等工作。企业和部门，毕业生可以进入各类企业的市场营销、品牌推广、新媒体运营等部门，负责企业的网络营销和直播电商相关工作。直播电商技术领域，毕业生还可以从事与直播电商相关的技术研发、数据分析、平台维护等工作。文案策划与创作，毕业生可以从事文案策划、内容创作、短视频制

作等工作，为直播电商提供优质的营销素材。客户开发与管理，毕业生还可以从事客户开发、客户关系管理等工作，为企业的销售和市场拓展提供支持。

3. 申请增设专业人才培养方案

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，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能力；掌握网络营销、直播营销与运营、新媒体推广、品牌策划与运营、网络客户服务与管理等基础知识和原理，具备文案创意、视觉营销、短视频策划与制作、直播策划与推广、电商主播、专业数据处理与分析等核心能力，面向乃至华中地区互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业的销售人员、商务专业人员等职业群，能够从事网络营销策划、新媒体编辑、网络渠道推广、直播运营、电商主播、短视频创作与运营、客户服务、互联网产品销售等工作，具有良好的工作执行力、持续学习力、爱国敬业、守正创新的高素质技术技能人才。

二、入学要求

中等职业学校（中职、中专、技校）毕业。

三、修业年限

二年

四、就业面向

网络营销与直播电商专业毕业生可在电商企业与合作公司从事网店运营与推广、网站优化推广、流量优化与投放、网络营销策划、新媒体运营、短视频制作、网络主播与辅播、客户服务等工作。

五、主要职业能力

网络营销与直播电商专业毕业生应在素质、知识能力等方面达到以下要求。

（一）素质目标

1. 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在指引下，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 1-2 项艺术特长或爱好。

（二）知识目标

1. 掌握必备的思想政治理论、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，网络营销和直播电商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. 掌握文字写作、礼仪与沟通、信息技术应用以及商业文化素养等知识。

5. 掌握直播营销方案策划、品牌策划及日常运营、活动策划方案制定与实施的相关知识。

6. 掌握文案创意方法与文案撰写、新媒体设计与制作、网络广告制作与投放的相关知识。

7. 掌握商品、短视频拍摄与制作以及图形图像处理的相关知识。

8. 掌握主流直播平台的运营规则与推广方式，直播营销与运营、新媒体推广等相关知识。

9. 掌握互联网产品分类、选品、销售和网店运营的相关知识。

10. 掌握网络营销与直播电商数据处理与分析、报告撰写等相关知识

11. 掌握客户服务、客户关系维护的相关知识。

（三）能力目标

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. 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。

5. 能够针对企业经营目标，开展品牌定位调研、策划品牌推广计划并实施。

6. 具备文案创意与撰写的能力，能够挖掘客户需求，制定文案创意方案并撰写

发布。

7. 能够进行创意拍摄，制作突出商品卖点的商品图片、视频，能够运用相关软件对企业及产品图片、视频进行处理，并进行短视频运营与推广。

8. 具备新媒体推广策划、渠道选择、运营实施的能力，能够根据公司战略，确定推广方法和内容并实施。

9. 具备在主流直播电商平台进行策划、选品、引流、销售、以及数据分析等能力。

10. 具备线上线下活动策划与执行能力，能够策划活动方案，整合资源，进行活动实施与监控。

11. 具备基本网店运营推广技能，掌握 SEO 优化、网络推广、营销转化技能，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。

12. 具备开发客户、服务客户、维护客户关系的能力，掌握良好的沟通技能，应对客户咨询、异议、处理投诉，进行客户个性化服务等，能够帮助企业开发新客户，提升客户满意度。

六、核心课程

视频编辑与制作、文案创意与撰写、客户服务与管理、网络营销活动策划、品牌策划与推广、Excel 商务数据处理与分析。

七、实习实训

根据专业岗位（群）的职业能力要求，围绕网络营销与直播电商专业建设过程导向的课程体系，按照学习情境的要求，开设相应实验实训项目，建设与课程体系和教学内容相适应的实验实训条件，制定确保实验实训质量的相应管理制度或根据学院相关制度制定相应实施细则，使之成为系统性强、环境真实，能进行实验实训教学、职业技能培训、职业技能鉴定和技术服务的一流实验实训基地。

八、教学计划

课程类别	序号	课程名称	学分	学时数分配			授课周学时（学期）			
				共计	理论	实践	一	二	三	四
公共基础课	0001GB01	思想道德与法治	3	48	32	16	4			
	0001GB02	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	3	48	32	16			4	
	0001GB03	形势与政策 1	0.25	4	4	0	2 专题			
	0001GB04	形势与政策 2	0.25	4	4	0		2 专题		
	0001GB05	形势与政策 3	0.25	4	4	0			2 专题	
	0001GB06	形势与政策 4	0.25	4	4	0				2 专题
	0001GB07	党史国史	2	32	24	8		4		
	0001GB08	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	32	16				4
	0002GB01	体育 1	2	36	4	32	2			
	0002GB02	体育 2	2	36	4	32		2		
	0002GB04	军事理论	2	32	32	0	2 周			
	0002GB05	军事技能	2	32	0	32	2 周			
	0003GB01	心理健康教育 1	1	16	8	8	1			
	0003GB03	大学语文	2	32	32	0	2			
	0003GB04	高等数学	2	32	32	0	2			
	0003GB06	劳动教育 1	1	16	2	14	1			
	0003GB07	劳动教育 2	1	16	2	14		1		
	0003GB08	大学英语	4	64	54	10	4			
	合计 1		31	504	306	198	30	13	4.5	1.5
专业基础课	0305ZB01	统计学基础	4	64	32	32		4		

	专业核心课	0305ZB03	经济学基础	3	48	32	16	3			
		0305ZB04	市场营销	2	32	16	16	2			
		0305ZB05	电子商务基础	2	32	16	16		2		
		小计 1		11	176	96	80	5	6	0	0
		0305ZB07	视频编辑与制作	4	64	48	16			4	
		0305ZB08	文案创意与撰写	3	48	32	16			3	
		0305ZB09	客户服务与管理	4	64	40	24				4
		0305ZB10	网络营销活动策划	3	48	32	16		3		
		0305ZB11	品牌策划与推广	3	48	32	16				3
		0305ZB12	Excel 商务数据处理与分析	3	48	32	16			3	
		小计 2		20	320	216	104	0	3	10	7
	集中实践课	0305ZB13	电子商务综合实训	2	32	16	16	2			
		0305ZB14	ERP 沙盘模拟实训	2	32	16	16		2		
		0305ZB17	顶岗实习	20	480	0	480				16周
		0305ZB18	毕业设计	4	64	16	48				4周
		小计 3		28	608	48	560	2	2	0	28
		合计 2		59	1104	360	744	7	11	10	35
选修课程	限定选修课	0001GX01	马克思主义基本原理概论	1	16	16	0				
		0001GX02	中国近现代史纲要	1	16	16	0		2		
		0003GX01	人工智能基础	2	32	24	8				
		0003GX02	中华优秀传统文化	2	32	24	8				
		0003GX03	大学生职业发展与就业指导 1	0.5	8	5	3	0.5			

		0003GX04	大学生职业发展与就业指导 2	0.5	8	5	3		0.5		
		0002GX01	健康教育 1	0.5	8	4	4	0.5			
		0002GX02	健康教育 2	0.5	8	4	4		0.5		
		0002GX05	定向体育(游泳)	1	16	4	12				
		小计 4(选修达 3 分及其以上)		11 (3)	176 (48)	120 (34)	48 (14)	1	3		
	素质拓展课	0003GX07	演讲与口才	2	32	16	16				
		0003GX08	三晋文化	2	32	16	16				
		0003GX09	美学基础	1	16	16	0				
		0003GX10	志愿者服务与公益活动	1	16	0	16	0.5	0.5		
		0003GX11	社会实践	2	32	0	32		4 周	4 周	
		0003GX12	影视欣赏	2	32	16	16				
		0003GX13	乐器演奏	2	32	16	16				
		0003GX14	茶道艺术	2	32	16	16				
		0003GX15	摄影基础	2	32	16	16				
		0003GX16	创意手绘	2	32	16	16				
		0003GX17	陶瓷制作与欣赏	2	32	16	16				
		小计 5		21 (3)	336 (48)	144 (0)	192 (48)	0.5	8.5	8	
	专业拓展课	0305ZX01	软文写作	2	32	16	16			2	
		0305ZX02	商务礼仪	2	32	16	16				
		0305ZX03	电子商务法律法规	2	32	16	16				
		0305ZX04	网络编辑	2	32	16	16				
		0305ZX05	网络广告与促销	2	32	16	16				
		小计 6(选修达 2 分)		10 (2)	160 (32)	80 (16)	80 (16)	0	0	2	
	合计 3			8	128	50	78	1.5	11.5	13	2
	总计			98	1736	716	1020	38.5	35.5	27.5	38.5

注：共六个学期，第一学期为 18 周，其余学期为 20 周

4.1 专业主要带头人简介

姓名	马丽霞	性别	女	专业技术职务		学历	硕士
		出生年月	1993.02	行政职务	无	双师素质情况	无
学历、学位获得时间、毕业学校、专业		2015.9-2018.6 沈阳农业大学 农林经济管理专业					
主要从事工作与研究方向		工商管理					
本人近三年的主要工作成就							
在国内外重要学术刊物上发表论文共 3 篇；出版专著（译著等） 0 部。							
获教学科研成果奖共 0 项；其中：国家级 0 项，省部级 0 项。							
目前承担教学科研项目共 0 项；其中：国家级项目 0 项，省部级项目 0 项。							
近三年拥有教学科研经费共 0 万元，年均 0 万元。							
近三年授课（理论教学）共 1000 学时；指导毕业设计共 18 人次。							
最具代表性的教学科研项目成果	序号	成果名称	等级及签发单位、时间			本人署名位次	
	1	《电商环境下怀仁陶瓷的发展路径分析》	省级，《营销界》，2021			1	
	2	《电商环境下现代物流效率提升路径研究》	国家级，《电脑采购》，2022			1	
	3	《社交电商营销模式创新研究》	国家级，《中国电子商务》，2023			1	
	4						
最具代表性的社会服务和技术研发	序号	项目名称	项目来源	起讫时间	经费	本人承担工作	
	1						
	2						
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	统计学	大专生	60	64	专业课	2024
	2	管理学	大专生	80	48	专业课	2024
	3						
教学管理部门审核意见		签章：					

注：需填写二至四人，每人一表。

4.2 专业主要带头人简介

姓名	郭桂琴	性别	女	专业技术职务		学历	硕士
		出生年月	1986.10	行政职务	无	双师素质情况	无
学历、学位获得时间、毕业学校、专业		2009.9-2012.4 沈阳大学 会计学专业					
主要从事工作与研究方向		企业会计与财务管理					
本人近三年的主要工作成就							
在国内外重要学术刊物上发表论文共 0 篇；出版专著（译著等） 0 部。							
获教学科研成果奖共 0 项；其中：国家级 0 项，省部级 0 项。							
目前承担教学科研项目共 0 项；其中：国家级项目 0 项，省部级项目 0 项。							
近三年拥有教学科研经费共 0 万元，年均 0 万元。							
近三年授课（理论教学）共 700 学时；指导毕业设计共 20 人次。							
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	《大数据时代日用陶瓷企业财务管理路径》	省级，《市场周刊》，2024 年			1	
	2						
	3						
	4						
最具代表性的社会服务和技术研发	序号	项目名称	项目来源	起讫时间	经费	本人承担工作	
	1						
	2						
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	财务会计	大专生	60	64	专业课	2024
	2	基础会计	大专生	80	48	专业课	2024
	3						
教学管理部门审核意见		签章：					

注：需填写二至四人，每人一表。

5.教师基本情况表

序号	姓名	性别	年龄	所学专业	学历学位	职称	双师素质情况 (职业资格证书及等级)	拟任课程	专/ 兼职	现工作单位 (兼职教师填写)
1	倪彩霞	女	43	国贸	硕士	副教授	是	国际贸易	专职	朔州陶院
2	王晶	女	35	国贸	硕士	讲师	是	ERP 沙盘模拟	专职	朔州陶院
3	梁欢	女	28	国际商务	本科	助教	否	电子商务法	专职	朔州陶院
4	马丽霞	女	31	市场营销学	硕士	助教	中级经济师	管理学	专职	朔州陶院
5	郭桂琴	女	37	会计学	硕士	助教	中级会计师	财务会计	专职	朔州陶院
6	张晓敏	女	27	财务管理	本科	助教	否	网络营销	专职	朔州陶院
7	辛隆	男	26	电子商务	本科	助教	否	电子商务	专职	朔州陶院
8	朱爱仁	女	31	计算机	本科	助教	否	商品信息采编	专职	朔州陶院
9	李琼	女	30	文学	本科	助教	否	图文排版与制作	专职	朔州陶院

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	文案创意与撰写	48	4	郭桂琴	1
2	Excel 商务数据处理与分析	64	4	彭江虹	2
3	视频编辑与制作	64	4	刘家铭	2
4	软文写作	32	2	潘亚丽	2
5	网络创业	32	2	王晶	1
6	网络营销活动策划	48	4	刘艳芳	3
7	网络社交沟通	64	4	梁欢	2
8	图文排版与制作	48	4	李琼	3
9					
10					
11					
15					
16					
17					
18					
19					
20					

6. 专业办学条件情况表

专业开办经费金额（元）		约 800 万		专业开办经费来源		财政拨款、校企合作及自筹		
本专业专任教师人数	13	副高及以上职称人数	4	校内兼职教师数	1	校外兼职教师数	5	
可用于新专业的教学图书（万册）	0.9	可用于该专业的仪器设备数		279（台/件）		教学实验设备总价值（万元）		200
其它教学资源情况		学院购置专业图书 1375 册； 购置相关数字化多媒体教学设备 587.59 万元						
主要专业仪器设备装备情况	序号	专业仪器设备名称		型 号 规 格		台(件)		购入时间
	1	台式计算机		Hp288prog4mt		65		2019/3/16
	2	主控教师桌		1800*900*800（mm）		1		2019/3/16
	3	激光超短焦投影仪		P1/sw450c		1		2019/3/16
	4	ERP 沙盘		金蝶		1		2020/3/20
	5							
	6							
	7							
	8							
专业实习实训基地情况	序号	实训基地名称		合作单位		校内/外		实训项目
	1	ERP 实训室				校内		综合实训
	2	电子商务实训基地				校内		专业实训
	3	电商直播间				校内		专业实训

7. 申请增设专业建设规划

一、建设环境与建设基础

（一）建设环境

网络营销与直播电商行业总体发展情况可以从市场规模、用户规模、技术创新、政策环境、竞争格局及未来趋势等多个方面进行分析。

在市场规模方面，近年来中国直播电商交易规模快速增长。据中商产业研究院发布的《2024-2029年中国直播电商行业市场分析及投资风险趋势预测报告》显示，2023年中国直播电商交易规模达到4.9万亿元，同比增长40.48%。预测2024年中国直播电商交易规模将达到5.3万亿元。这一数据表明，直播电商已成为中国电商市场的重要组成部分，并持续保持高速增长态势。

在用户规模方面，随着直播电商的普及，用户规模也稳步增长。据报告预测，2023年中国直播电商用户规模达5.4亿人，同比增长14.16%，预计2024年用户规模将达到5.9亿人。这表明直播电商已经吸引了大量消费者的关注和参与，成为他们购物的重要渠道之一。

在技术创新方面，技术创新是推动直播电商行业发展的重要动力。人工智能、大数据、虚拟现实/增强现实等技术的应用，为直播电商提供了更加智能化的推荐和营销服务。通过数据分析，企业可以更精准地了解消费者需求，为消费者提供个性化的购物体验。同时，新技术的应用也推动了直播电商形式的多样化和丰富化，如虚拟试衣、AR购物等新技术的应用，进一步提升了消费者的购物体验。

政府对直播电商行业的支持和引导是行业发展的重要原因之一。政府通过出台相关政策和管理办法，规范了直播电商行业的发展秩序，为企业的健康发展提供了有力保障。同时，政府还加大了对直播电商行业的扶持力度，如提供财政补贴、税收优惠等政策措施，降低了企业的运营成本，提高了企业的盈利能力，从而吸引了更多的企业投身于直播电商行业。

当前，中国直播电商行业竞争激烈，形成了多元化的竞争格局。淘宝直播、快手、抖音等平台凭借其庞大的用户基础和强大的运营能力，在行业中占据领先地位。同时，京东、拼多多等传统电商平台也积极布局直播电商领域，通过跨界合作和资源整合来拓展业务。此外，一些新兴的直播电商平台也崭露头角，通过创新商业模式和优质服务来吸引用户。

（二）建设基础

网络营销与直播电商专业根据朔州地区经济发展的实际需要出发，认真贯彻“立足地方、以人为本、崇尚品位、办出特色”办学理念，坚持面向区域经济主战场、坚持高等职业技术教育方向、坚持培养高端技能型人才，体现了“明确目标、工学结合、强化技能、注重素质”的人才培养思想。经过专业建设和发展，在创新网络营销与直播电商专业人才培养模式、课程体系和教学方法的改革、培养机制的构建、校内外实训基地建设、与陶瓷企业合作的深度、广度等方面取得了阶段性成果。

1. 办学定位

明确以培养第一线的高端技能型人才为目标，突出以就业为导向和为地方经济服务的指导思想，培养德、智、体、美全面发展，掌握网络营销、直播营销与运营、新媒体推广、品牌策划与运营、网络客户服务与管理等基础知识和原理，具备文案创意、视觉营销、短视频策划与制作、直播策划与推广、电商主播、专业数据处理与分析等核心能力，面向乃至华中地区互联网和相关服务业、批发业、零售业等行业的销售人员、商务专业人员等职业群，能够从事网络营销策划、新媒体编辑、网络渠道推广、直播运营、电商主播、短视频创作与运营、客户服务、互联网产品销售等工作，具有良好的工作执行力、持续学习力、爱国敬业、守正创新的高素质技术技能人才。

2. 实训基地

规划建成较为完善的校内实训基地，可同时容纳 50 人同时进行网络营销与直播电商实训操作的专业技能训练。购置的设备基本能够满足专业教学所涉及到的整合性课程、管理实训、毕业设计制作、职业培训、产品研发以及个性化、沙盘实训操作的需求。

3. 培养模式

通过对企业岗位需求进行了调研，研制人才培养标准、培养方案、课程建设、教材内容，明确了培养具备市场营销、电子商务、新媒体运营及直播技巧等多方面能力的复合型人才。

在课程改革、教学环境、教学手段、实践教学等方面进行了大量的创新和改革，学习借鉴陶瓷设计专业教育经验方面，取得较好的突破。

建立校外实训基地，推行“工学交替”人才培养模式。制定合理的实训计划与评定标准，保证本专业学生 100%参与工学结合的实训教学环节，并将实践成绩作为毕业考核的一个重要标准。

二、建设目标

（一）总体目标

总体上，充分发挥网络营销与直播电商专业在教学管理中的主体作用，狠抓教学管理和学风建设，形成具有网络营销与直播电商专业特色的教育教学管理模式和良好的学术氛围。加快教学管理的数字化、信息化建设，大力提高教学管理人员的整体素质和现代化管理水平。加强教学基本建设，构建具有网络营销特色的教学和教学管理体制。强化实践性教学环节，注重培养学生的动手能力和创新能力。加强网络营销与直播电商专业内涵建设，积极推进教学内容改革，大力提升教学质量。把教学内容改革作为网络营销与直播电商专业内涵建设最重要、最核心的内容，向教学内容改革要质量，向教师水平提高要质量，向课堂教学要质量，向素质教育要质量。修订课程标准，不断充实、更新教学内容，将最新研究成果及时吸纳到教学内容中，增强教学内容的科学性、实用性、即时性、先进性。加强对学生学业考核的研究，完善考核体系和考核形式，增强学生考核内容的科学性、创新性。

（二）具体目标

网络营销与直播电商专业培养德、智、体全面发展的具备扎实的专业知识和实践技能，能够胜任电商选品专员、招商 BD、电商主播、视频创推员、平台管理员等多种岗位。网络营销与直播电商专业做大做强，在 2035 年力争成为省级示范专业，至 2040 年力争成为国家级示范专业。通过 5 年的建设，把网络营销与直播电商专业办成具有浓厚地方特色的品牌专业。

1. 在课程建设方面，与企业合作开发核心课程与特色课程，配合学院陶瓷类专业与地方产业企业对具体人才发展的需求，构建的课程体系，完善高端技能型人才培养方案。

2. 在实训基地建设方面，突出网络营销与直播电商专业能力培养为主线的生产实训的工学结合的办学特色，加大与企业融合的力度，完善校内生产性实训基地的建设，建设校外实训基地。引入行业先进设备与技术，与企业联办“校中厂”，

满足顶岗实训工位需求、营造真实生产场景，引入市场机制与职场环境，转换教学主体，提升学生学习主动性，深化工学结合教育内涵，打造具有企业实操训练性质的教育培训基地、实学实训基地，在实际锻炼中提升学生的操作能力。

3. 在师资队伍建设方面，建设一支结构合理、素质优良的师资队伍，培养专职专业带头人 2 名，兼职专业带头人 2 名。引进和培养专职骨干教师 2 名，兼职骨干教师 2 名，聘请企业兼职教师 2 名。驱动专兼教师校企互动挂职，提高工艺实践和企业管理能力。校企共建一支由专业带头人、省市级工艺美术大师（名师）、骨干教师、企业、行业专家、高级技师和能工巧匠组成的专兼结合“双师”型专业教学团队。

4. 社会服务方面，建设产学研的社会服务平台，推广陶瓷新产品开发，面向行业企业开展技术咨询、职业技能鉴定等技术服务，参与企业技术创新和新品研发。

三、建设任务与建设内容

（一）深化课程体系改革，加强课程建设

1. 打破传统的公共课、专业基础课、专业课“三段式”学科型课程体系，征求专业建设指导委员会意见，构建与专业培养规格要求相符合的理论教学体系。

——以共同的课程目的、基本的教育内容，使学生掌握基本的知识形成基本的能力、精神文明及潜能为重点，构建公共课程模块。如大学语文、英语、体育、高等数学、信息技术等课程。

——以专业大类为方向，以具有普遍应用价值的基础理论知识和技能为重点，构建专业基础课程模块，如经济法、管理学原理、统计学原理等课程。

——从职业技术能力培养出发，以本专业的专业技术课程为主导与相关技术课程相结合，构建专业技术课程模块，如视频编辑与制作、文案创意与撰写、客户服务与管理、网络营销活动策划、品牌策划与推广、Excel 商务数据处理与分析等课程。

——为扩展学生的知识面，提高学生的职业拓展能力，构建选修课程模块。选修课分公共选修课和专业选修课。

2. 以专业技能培养标准为主线，构建相对独立的与理论教学体系相辅相成的实践教学体系。

实训为课外实训和课内实训。课外实训如认识实习，课内实训分为单项实训和集中实训，集中实训有电子商务综合实训、ERP 沙盘模拟实训和毕业实习及毕业论文与答辩，循序渐进，环环相扣，从而形成基本实践能力与操作技能、专业技术应用能力与操作技能、综合实践能力与综合操作技能的有机结合的、形成与理论课程紧密配合的实践教学体系。

3. 把电子商务师、网店运营推广（1+X 证书）的考证课程纳入专业教学计划有效实施“双证书”教育。

4. 根据网络营销与直播电商职业岗位能力要求和课程目标，制订各门课程的理论教学大纲、实训教学大纲、考试大纲，规范教学行为，完善教学文件。

5. 根据课程内容采用不同的课程范型，如问题中心课程范型、技术中心的课程范型、训练中心的课程范型、体验中心的课程范型、证书培训中心的课程范型。

6. 加强教材建设

优先选用省部级以上获奖的高职教材，鼓励教师主编、参编专业课教材，积极开发校本教材。

（二）积极推进教学方法、教学手段的改革

1. 改革过去以教师为主的满堂灌的教学方法，积极采用启发式、引导探究式、师生互动式等多种教学方法。

2. 充分利用学院多媒体教室、校园网等现代教学手段，使采用多媒体教学的课程和课时达到规定比例。

3. 根据不同的课程内容和要求，分别采用笔试（开卷、闭卷）、操作考核等多种考核方法。

（三）加强以“双师型”教师为主的师资队伍建设

（1）目标。抓好“双师型”教师队伍的培养，积极引进高素质人才，实行专兼结合，改进师资队伍结构，适应专业改革的要求，努力提高师资队伍的整体水平。经过内培外引和聘请专家、客座教授，兼职教授等多种途径改进师资队伍建设。

（2）规划

数量:到 2030 年，专业人数达到 20 人。

结构:到 2030 年专业教师中有副高以上专业技术职称的教师达 50%，双师型

教师达 80%以上，其中具有硕士学位教师达 70%。

专业带头人培养目标

职称	副教授
教学经历	有10年以上教学经验，有2年以上企业工作经历
研发经历	主持过省级以上研究课题
教学方向	网络营销、视频编辑与制作
研发方向	网络活动策划与推广

需引进教师目标

职称	人数	业务专长	科研方向
高级	2	网店运营推广	网店运营推广
中级	2	电子商务	电子商务

（四）加强校内外实训基地建设

学院设立具有前瞻性、仿真性、科技性、节约性的校内特色实训基地，主要以基础性、规范性、通用性技能培训为主，将岗位能力分解为实训项目或实训单元，对学生进行岗位基本技能的训练。与高科技公司协作，建设全专业实训仿真系统，形成少损耗、多层次、高强度的实训机制，建设具有先进性和规范性的企业合作建立校外实训基地。

1. 校内实训基地建设

目标:经过努力，建成特色鲜明、功能完善、技术先进、方案合理的实习教学基地，形成充分满足教学需要的 ERP 实训中心、电商直播基地，让营销专业校内实训基地变成省级示范实训中心。

2. 校外实训基地建设

建设目标:建成教学、生产、服务、社会实践相结合相对稳定的校外实训基地。

建设规划:为了适应学院的不断发展,学生不断增加的需要,在现有校外实训基地的基础上,计划到 2030 年再增加 2 个以上,形成系列实训基地。

(五) 加强产学研结合建设,推进社会服务进程

1. 建立企业参与教学改革机制

坚持每年召开一次专业咨询研讨会,进一步加强和企业的联系。聘请企事业单位领导直接参与培养方案的制订,邀请有关专业的专家学者来院讲学,介绍最新的网络营销知识体系。

2. 充分发挥我院现有资源的优势

我院现已建成校园网、电商实训基地、电商直播间,学生能够在仿真环境下进行模拟实习。

3. 巩固和发展校外实训基地

当前我们已在朔州市内多家单位建立了长期固定的实训基地,今后还将经过多种渠道与沿海一些外资企业建立联系,建立新的实训基地。

4. 健全学生社会实践制度

利用寒暑假组织学生进行社会实践活动,使学生了解社会,增强市场意识和竞争意识,实现全过程育人,积极创造条件,使学生有偿打工与专业应用能力培养相结合。同时,让学生顶岗实习,培养学生的应用知识、提高技能的综合能力,扩大“学院知名度”,又能够向学生提供实习机会。

5. 开展科研、技术服务和教研工作

面向社会有偿服务,提高了老师的实践操作能力,同时也让学生实地操作,亲临其境,又创造了收入,为营销专业的做大做强提供物资保障。

重视科研工作,结合专业实践积极开展教研工作,使专业教学改革顺利进行。我们将建立有效的“产、学、研”人才培养的新路子。

8. 申请增设专业的论证报告

随着互联网技术的快速发展和普及，特别是移动互联网和社交媒体的兴起，网络营销和直播电商成为了新的营销方式和消费趋势。企业需要具备网络营销和直播电商能力的人才来推动业务增长，市场需求持续增长。虽然市场需求大，但网络营销和直播电商领域的高端人才相对短缺，尤其是具备专业技能和实战经验的复合型人才。这为专业的开设提供了广阔的空间和紧迫性。

经充分调研，我校拟设置高职网络营销与直播电商专业，现论证如下：

一、网络营销与直播电商专业设置的必要性

（一）提高朔州市企业管理水平的需要

怀仁地区对网络营销与直播电商专业人才有持续的新增需求。增设网络营销与直播电商专业，是学院专业建设自觉服务地方经济，不断满足社会需求办学指导思想的集中体现。在现阶段，随着区域经济的快速发展，传统企业面临的营销环境日趋复杂，竞争压力不断增大。在这一背景下，在营销方面，传统企业对网络营销方面的素质要求越来越高，营销人员的工作重点不能仅仅局限在传统的销售模式上，而是转向更多方位的网络营销、商品采编、自媒体等领域。

（二）高素质人才的大量需求

近年来中国直播电商交易规模快速增长。据中商产业研究院发布的《2024-2029年中国直播电商行业市场分析及投资风险趋势预测报告》显示，2023年中国直播电商交易规模达到4.9万亿元，同比增长40.48%。预测2024年中国直播电商交易规模将达到5.3万亿元。这一数据表明，直播电商已成为中国电商市场的重要组成部分，并持续保持高速增长态势。随着直播电商的普及，用户规模也稳步增长。据报告预测，2023年中国直播电商用户规模达5.4亿人，同比增长14.16%。预计2024年用户规模将达到5.9亿人。这表明直播电商已经吸引了大量消费者的关注和参与，成为他们购物的重要渠道之一。这对电商直播人才既提出了质的要求，也增加了量的需求。

二、高职网络营销与直播电商专业设置的可行性

（一）我校前期建设打下较好的基础

我校前期的建设中从办学模式与管理模式、专业课程及课程体系建设、实习实训基地建设、教师队伍及辅导员队伍建设创新创业教育等全方面着手，为学校的发展打下了坚实的基础。学院设立具有前瞻性、仿真性、科技性、节约性的校内特色实训基

地，主要以基础性、规范性、通用性技能培训为主，将岗位能力分解为实训项目或实训单元，对学生进行岗位基本技能的训练。与高科技公司协作，建设全专业实训仿真系统，形成少损耗、多层次、高强度的实训机制。支持各专业与具有先进性和规范性的企业合作建立校外实训基地。同时，积极推进人才强校战略，在建校初期，加快补充急需的专业教师，通过资源整合挖掘一批、专项培训培育一批、校企合作解决一批、社会力量兼职一批，建设一支师德高尚、业务精湛、富有创新精神和竞争力的高水平师资队伍。这些都为新专业的设置提供了条件支撑。

（二）网络营销与直播电商专业有着较好就业前景

从全国范围来看，近年来，从人才市场对电商直播类专业毕业生需求情况看，市场总体呈现出“需求不足”的态势。市场上对于那些具备扎实的专业功底、掌握先进的营销理念、能够在实务操作中切实提升企业管理水平的中高端管理人才需求旺盛，供不应求。我们不难预见，面向企业经营管理一线、应用型中高级电商直播人才在将来段时间内仍将是我国人力资本市场最为紧缺的资源之一。

从我院的办学定位和办学特色出发，网络营销与直播电商专业建设可以有效实现应用性人才的培养，具备职业素养与熟练专业技能的毕业生能够切实满足行业的实际需要。同时高素质的电商直播人才能够满足怀仁经济技术开发区企业的需求。在国家大力支持和发展创新能力的前提下，相关行业对电商直播人才的大量需求，我校网络营销与直播电商专业建设符合相关企业对人才的需求。培养专业化人才，在一定程度上可以补充国内和我省企业快速增长与电商人才匮乏之间的矛盾，为经济的可持续发展提供人力资源储备。

综上所述，开办网络营销与直播电商专业具备合理性，我校将继续努力，调整并完善网络营销与直播电商专业师资队伍建设，加大新专业的经费投入，改善办学条件，努力办好本专业，为我省的事业发展做出应有的贡献。

（主任签字）

年 月 日

姓名	专业领域	所在单位	行政和专业职务	联系电话	签名
张海明	财务管理	朔州陶瓷职业技术学院	计财处处长	13934988828	
倪彩霞	国贸经济	朔州陶瓷职业技术学院	教务处处长	13577145485	
王晶	经济学	朔州陶瓷职业技术学院	经济管理系系主任	15392686296	
马丽霞	工商管理	朔州陶瓷职业技术学院	经济管理系专业负责人	18636819701	
禹真卿	管理学	朔州陶瓷职业技术学院	中级经济师	15117986152	

<p>校内专业设置 评议专家组织 审议意见</p>	<p>网络营销与直播电商专业的设置，对于朔州市企业管理升级、陶瓷产业产品升级具有重要价值，是企事业管理的基础专业，也对于朔州陶瓷职业技术学院专业的完整性、系统性具有积极的意义。</p> <p>从今年的考生咨询情况和当地企业的就业需求来看，学校具备了开办网络营销与直播电商专业的基础，专家组一致同意在朔州陶瓷职业技术学院设置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>