

2026 级网络营销与直播电商专业



编制说明

本专业人才培养方案适用于全日制三年制高职网络营销与直播电商专业，由洛阳文化旅游职业学院旅游管理与乡村振兴学院专业建设指导委员会组织专业教师，与凯耐睿（河南）信息技术有限公司等合作企业及 2023 届学生共同制订。从 2026 级网络营销与直播电商专业学生开始实施。

主要编制人员一览表

序号	姓名	所在单位	职称/职务	签名
1	刘志恒	洛阳文化旅游职业学院	副教授/院长	刘志恒
2	朱思冰	洛阳文化旅游职业学院	副教授/副院长	朱思冰
3	张爱芳	洛阳文化旅游职业学院	副教授	张爱芳
4	刘洁	洛阳文化旅游职业学院	讲师	刘洁
5	王瑞	洛阳文化旅游职业学院	讲师	王瑞
6	龚冉	洛阳文化旅游职业学院	讲师	龚冉
7	李鸽	洛阳文化旅游职业学院	讲师	李鸽
8	孙小燕	洛阳文化旅游职业学院	讲师	孙小燕
9	徐凯	凯耐睿（河南）信息技术有限公司	董事长兼总经理	徐凯
10	来园敏	凯耐睿（河南）信息技术有限公司	技术总监	来园敏
11	李祥	洛阳文化旅游职业学院	毕业生	李祥
12	王香婷	洛阳文化旅游职业学院	毕业生	王香婷

复核人：

刘志恒

专业负责人：张爱芳

目 录

一、专业名称（专业代码）	- 2 -
二、入学基本要求	- 2 -
三、基本修业年限	- 2 -
四、职业面向	- 2 -
五、培养目标	- 6 -
六、培养规格	- 6 -
七、课程设置	- 8 -
八、教学进程及学时安排	- 25 -
九、基本教学条件	- 25 -
十、质量管理	- 31 -
十一、毕业要求	- 31 -

2026 级三年制网络营销与直播电商专业 人才培养方案

一、专业名称（专业代码）

网络营销与直播电商（530704）

二、入学基本要求

中等职业学校毕业、普通高级中学毕业或具备同等学力

三、基本修业年限

学制：三年

四、职业面向

网络营销与直播电商专业隶属于财经商贸大类中的电子商务类。本专业主要面向批发业、零售业、互联网和相关服务以及商务服务业等多个行业，对应互联网营销师、全媒体运营师、市场营销专业人员和品牌专业人员等职业类别。毕业生可在渠道销售主管、直播销售员、商品选品主管、直播运营主管、新媒体运营主管、内容策划主管、客户主管、渠道推广主管、网络广告专员、市场策划主管等岗位（群）从事相关工作，并可获取相关职业类证书，具备良好的职业发展前景。详见表 1。

表 1：网络营销与直播电商专业职业面向一览表

所属专业大类（代码）	财经商贸大类（53）
所属专业类（代码）	电子商务类（5307）
对应行业（代码）	批发业（51）、零售业（52）、互联网和相关服务（64）、商务服务业（72）
主要职业类别（代码）	互联网营销师 S（4-01-06-02）、全媒体运营师 S（4-13-01-05）、市场营销专业人员（2-06-07-02）、品牌专业人员（2-06-07-04）
主要岗位（群）或技术领域	渠道销售主管、直播销售员、商品选品主管、直播运营主管、新媒体运营主管、内容策划主管、客户主管、渠道推广主管、网络广告专员、市场策划主管、主播、AI 直播运营
职业类证书	直播电商、网络直播运营、新媒体营销……

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

（一）岗位能力与支撑课程分析表

序号	主要岗位	典型工作任务	典型岗位能力	支撑课程	合作企业
1	主播	1. 直播策划与筹备: 选品分析、产品组合设计、主播人设搭建、直播脚本撰写(开场、产品讲解、互动、促单、收尾); 2. 直播销售执行: 产品讲解与卖点可视化演示、开场留人、弹幕互动、福利发放、促单逼单; 3. 直播复盘优化: 分析流量、转化、互动率等数据, 优化话术与内容结构。	1. 掌握直播平台规则与流量算法 2. 具备选品分析与产品组合设计能力 3. 掌握直播开场留人、弹幕互动、促单逼单等全流程话术技巧; 4. 具备优秀的镜头表现力和直播控场能力 5. 掌握商务礼仪与沟通技巧, 6. 具备数据分析能力	《直播销售》 《直播运营》 《直播营销话术》 《主播素养》 《商品拍摄与素材编辑》 《商务礼仪与沟通》 《消费者行为分析》 《商务数据分析与应用》	洛阳日辰集团、凯耐睿(河南)信息技术有限公司、河南翰聆信息技术有限公司、上海维音信息技术有限公司、洛阳卡卡文化传媒有限公司
2	AI 直播运营专员	直播间运营策划、流量引入、直播成本控制、过程监测与调整、风险把控、供应链协调、人员分配、直播复盘与数据优化	掌握直播平台规则与流量算法; 能独立策划直播主题并搭建场景; 具备选品、脚本撰写、引流推广、数据诊断与 ROI 优化能力; 能建立直播风险预案	《直播运营》 《直播销售》 《直播营销话术》 《商务数据分析与应用》 《选品与采购》	洛阳日辰集团、凯耐睿(河南)信息技术有限公司、河南翰聆信息技术有限公司、上海维音信息技术有限公司、洛阳卡卡文化传媒有限公司
3	短视频内容策划专员	内容策划与选题、分镜头脚本撰写、短视频拍摄统筹、后期剪辑与特效添加、多平台适配与发布、内容效果监测与优化	具备网感与热点捕捉能力; 能独立完成短视频全流程创作; 掌握剪映、PR 等剪辑软件; 能根据算法优化内容结构, 提升完播率与互动率	《短视频策划与制作》 《内容策划与编辑》 《商品拍摄与素材编辑》 《电商视觉营销》	洛阳日辰集团、凯耐睿(河南)信息技术有限公司、蚌埠君客电子商务有限公司、洛阳卡卡文化传媒有限公司、怀一(江苏)健康产业管理有限公司

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

4	电商平台运营专员	店铺日常管理(商品上下架、标题优化、页面装修)、平台活动提报、直通车/钻展投放、站外引流、竞品分析与促销策略制定	熟悉主流电商平台规则与后台操作; 掌握 SEO/SEM 基础、推广工具使用; 具备数据分析与 ROI 评估能力; 能独立完成店铺运营计划	《网店运营》《电子商务基础》《网络推广》《营销渠道运维》《商务数据分析与应用》	洛阳日辰集团、蚌埠君客电子商务有限公司、怀一(江苏)健康产业管理有限公司
5	新媒体推广主管	多平台新媒体矩阵运营(抖音、小红书、B 站等)、运营方案策划、推广平台选择与实施、用户社群运营、活动策划与商务合作对接、效果监测与优化	精通主流平台算法与流量逻辑; 能制定品牌新媒体策略; 具备内容分发、用户增长、活动策划与数据分析能力; 能带领团队完成 KPI	《新媒体运营》《内容策划与编辑》《社群运营》《市场策划》《商务数据分析与应用》	凯耐睿(河南)信息技术有限公司、河南翰聆信息技术有限公司、洛阳卡卡文化传媒有限公司
6	社群运营主管	社群架构搭建与 SOP 制定、用户分层运营与 KOC 培育、内容策划与话题引导、裂变增长活动策划、社群数据监测与转化分析、危机预警与处理	掌握社群搭建与用户维系工具; 具备内容策划、互动激活、裂变增长能力; 能进行用户画像分析与精细化运营; 具备危机处理与团队组织能力	《社群运营》、《客户服务与管理》、《消费者行为分析》、《新媒体运营》、《商务数据分析与应用》	蚌埠君客电子商务有限公司、中信集团鸿联九五信息产业有限公司、洛阳卡卡文化传媒有限公司、怀一(江苏)健康产业管理有限公司
7	直播场控专员	直播设备调试(灯光、摄像头、网络、推流)、后台操控(上下链接、改价、发福袋、控评)、氛围营造、配合主播逼单、实时流量监测与突发故障处理	熟悉 OBS 及直播伴侣软件; 具备临场应变与设备故障排除能力; 能配合主播节奏进行流量承接与互动引导; 掌握直播数据监测方法	《直播运营》《直播销售》《商品拍摄与素材编辑》《短视频策划与制作》《电商视觉营销》	凯耐睿(河南)信息技术有限公司、河南翰聆信息技术有限公司、上海维音信息技术股份有限公司、洛阳卡卡文化传媒有限公司
8	电商客户服务主管	客户服务标准制定、客户调研与数据获取、客户开发与转化、客户关系维护、突发危机事件处理、服务绩效管理、服务机构合作	精通电商售后规则与《电商法》; 具备高情商沟通、客诉处理与情绪管理能力; 能通过数据分析提升 DSR 评分与用户满意度; 能培训客服团队	《客户服务与管理》《电子商务法律法规》《商务礼仪与沟通》《消费者行为分析》《商务数据分析与应用》	蚌埠君客电子商务有限公司、上海维音信息技术股份有限公司、中信集团鸿联九五信息产业有限公司、宿州和君纵达数据

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

					科技有限公司
9	数字营销专员	广告投放(千川/巨量引擎/腾讯广告)、人群画像分析、预算制定与推广策略实施、渠道选择与效果跟踪、ROI 控制与成本优化	熟悉主流广告平台投放逻辑与竞价机制;具备数据敏感度与逻辑分析能力;能进行人群画像分析与精准投放;能通过 A/B 测试优化转化成本	《网络推广》《商务数据分析与应用》《市场策划》《智慧商业》《消费者行为分析》	凯耐睿(河南)信息技术有限公司、蚌埠君客电子商务有限公司、上海寰纬航空服务有限公司、怀一(江苏)健康产业管理有限公司
10	品牌线上运营主管	品牌线上战略规划(抖音/天猫等平台)、统筹达人直播与店播资源、整合短视频与平台大促活动、负责品牌声量与销量双增长、品效合一策略制定	具备全案策划与项目管理能力;懂品牌定位与用户资产运营;能整合人货场资源,推动品牌在电商渠道的持续增长;具备团队管理与跨部门协调能力	《市场策划》《新媒体运营》《零售基础》《营销渠道运维》《内容策划与编辑》《商务数据分析与应用》	凯耐睿(河南)信息技术有限公司、河南翰聆信息技术有限公司、上海维音信息技术股份有限公司、洛阳卡卡文化传媒有限公司、怀一(江苏)健康产业管理有限公司

(二) 专业能力图谱

本专业以岗位需求为导向,围绕典型岗位、核心技能点、主要知识点、项目教学化改造四要素,按学年递进构建能力图谱(大一基础认知、大二核心技能、大三综合应用),反映岗位需求、能力提炼、知识支撑、项目转化的育人逻辑。(见图1)

大一(基础认知与职业素养):面向直播销售员、电商客服、店铺运营助理等入门岗位,掌握平台规则、店铺操作、短视频拍摄、客服话术等技能,依托校园带货王、短视频种草、商品素材拍摄等项目夯实基础。

大二(核心技能与岗位实践):面向主播、AI直播运营、短视频策划、平台运营等核心岗位,掌握直播策划、AI数字人直播、内容创作、广告投放等技能,依托电商大促综合实训、直播带货、付费投放等项目强化实践。

大三(综合应用与职业能力):面向直播运营、新媒体运营、品牌运营等统筹岗位,具备全案策划、达人店播统筹、用户增长等综合能力,依托毕业设计、12个月岗

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

位实习、AI 数字人直播实现岗位对接。



图 1：网络营销与直播电商专业能力图谱

五、培养目标

本专业以河南锚定“两个确保”、实施数字化转型战略及文旅文创融合战略的战略定位和重大需求为依托，围绕洛阳中原城市群副中心城市、全国性综合交通枢纽城市的城市定位，发挥地处中原城市群核心发展区及“一带一路”主要节点城市的区域优势，本专业培养能够践行社会主义核心价值观，传承技能文明，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、科学素养、数字素养、职业道德、创新意识，爱岗敬业的职业精神和精益求精的工匠精神，较强的就业创业能力和可持续发展的能力，掌握本专业搜索引擎优化(SEO)、搜索引擎营销(SEM)、直播电商全流程运营、新媒体内容策划与短视频创作专业知识和技术技能，具备职业综合素质和行动能力，面向互联网和相关服务业、批发业、零售业、商务服务业等行业数字营销策划、直播电商运营、新媒体内容创作与推广等职业，能够从事 SEO/SEM 优化专员、直播电商主播与运营管理、短视频编导与运营、新媒体文案策划、网店运营管理等工作的高技能人才。

六、培养规格

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

(1) 具有坚定的政治立场与家国情怀,拥护中国共产党领导,践行社会主义核心价值观,自觉将个人职业发展融入国家与行业建设。

(2) 恪守职业道德与法律法规,在网络营销与直播电商活动中坚持诚实守信、守法经营,坚守商业伦理与安全底线。

(3) 弘扬工匠精神与创新精神,追求专业技能的精益求精,具备数字化环境下的团队协作与创新能力,致力于成长为适应新时代发展需求的高技能人才。

(4) 掌握市场营销学、零售学、商品基础、电子商务基础、素材拍摄与编辑、商务数据分析与应用、财税基础等方面的专业基础理论知识。

(5) 熟悉网络营销与直播电商法律、商务谈判等专业知识。

(6) 掌握图片处理、产品分析技能,产品详情设计,并能结合 AI 工具进行创作等基本技能。

(7) 掌握淘宝、天猫后台、SEO 优化规则、直通车、钻展、淘宝客、活动及聚划算等推广手段,掌握平台产品推广相关知识。

(8) 掌握各类网络运营推广(含 AI 运营方向)手段,精通微博、微信传播规律,掌握策划、文案编辑制作等相关知识。

(9) 掌握直播营销排期、脚本撰写、筹备等相关知识。

(10) 掌握直播营销开展、二次传播与复盘相关知识。

(11) 掌握信息技术基础知识,具有适应本行业数字化和智能化发展需求的数字技能。

(12) 具有探究问题、分析问题和解决问题的能力。

(13) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。

(14) 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。

(15) 能够根据摄影色彩技巧、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。

(16) 具有渠道开拓与运维的能力,能够完成销售渠道拓展、渠道运营策划、渠道绩效管理、销售渠道维护、渠道评估与改进等工作。

(17) 具有直播营销的能力,能够完成选品分析、直播策划、产品讲解、直播脚本设计、主播人设搭建、粉丝引导转化、直播复盘等工作。

(18) 具有直播和新媒体运营的能力,能够完成直播间运营策划、引流、成本控制、过程监测与调整、直播风险把控等工作;能够进行新媒体市场调研、运营策划、平台推广、社群运营、活动策划、运营效果监测等工作。

(19) 具有内容策划与编辑和市场策划的能力,能够完成市场调研、内容编辑制作推广、效果监测与评估等工作;能够完成行业定位分析、产品、渠道、销售策略、营销活动等的策划与评估分析工作。

(20) 具有客户服务与管理能力,能够完成客户服务标准制定、客户调研与数据获取、客户关系维护与管理、突发危机事件处理、客户服务绩效管理、客户开发与转化、服务机构合作等工作。

(21) 具有网络推广能力,能够完成广告投放、人群画像分析、渠道选择、结果分析、数据跟踪、推广预算等工作。

(22) 具有正确的世界观、人生观、价值观。坚决拥护中国共产党领导,树立中国特色社会主义共同理想,践行社会主义核心价值观,具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感;崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪;具有社会责任感 and 参与意识。

(23) 具有良好的职业道德和职业素养,崇德向善、诚实守信、爱岗敬业,具有精益求精的工匠精神,重劳动、热爱劳动,热爱网络营销与直播电商职业。

(24) 具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格,能够掌握基本运动知识和一两项运动技能;具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力,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。掌握一定的学习方法,具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

(25) 具有网络营销职业意识、网络安全意识、项目创新精神,具有较强的集体意识和团队合作精神,能够进行有效的人际沟通和协作,具有职业生涯规划意识。

七、课程设置

本专业主要包括公共基础课程和专业课程。

(一) 公共基础课

按照国家有关规定开齐开足公共基础课程。

将思想政治理论课、大学体育、大学英语、军事理论、大学生心理健康教育、劳

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

动教育等列为公共基础必修课程。

表 2：网络营销与直播电商专业公共基础课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	课程属性	课程目标	主要教学内容	教学要求
1	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论(2 学分, 36 学时)	公共必修	引导学生拥护党的领导, 增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”, 铸牢理想信念与爱国情怀; 系统掌握马克思主义中国化时代化理论成果; 涵养劳模精神、劳动精神、工匠精神, 契合文旅行业服务规范; 提升网络信息辨别能力, 筑牢意识形态安全防线; 能用理论分析现实问题与职业场景。	包含马克思主义中国化时代化的历史进程和理论成果及其精髓、毛泽东思想及其历史地位、新民主主义革命理论、社会主义改造理论、社会主义建设道路初步探索的理论成果、中国特色社会主义理论体系的形成和发展、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观等专题在内的理论和实践教学内容。	教学场地采用智慧教室与课外实践场所相结合。教学中融合 AI 智慧教学、案例情境、问题链驱动、实践体验等教学方法, 融入洛阳红色资源与文旅案例, 依托智能平台导学, 开展研学实践, 落实“人工智能+教育”与职业素养培育。考核实行过程性、终结性与 AI 数据评价结合, 聚焦理论应用、政治认同、职业素养与实践表现。
2	思想道德与法治(3 学分, 54 学时)	公共必修	深刻把握人工智能对教育领域的深刻影响以及职业教育关键要素的职业教育新方向, 坚持立德树人根本任务, 强化思想引领, 旨在帮助大学生树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观和法律观, 提高大学生思想、政治、道德、法律素质, 引导青年学生做有理想有本领有担当的时代新人。	本课程以新时代大学生理想信念教育为核心, 以爱国主义教育为重点, 以思想道德建设为基础, 坚持以大学生全面发展为目标, 以社会主义核心价值观为主线, 针对学生自我成长和专业发展过程中面临的问题, 开展马克思主义的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观教育, 引导学生在专业学习和实践中感悟人生, 提高自身的思想道德素质和法律素养。	通过理论和实践教学, 帮助学生熟悉和了解专业、行业和社会, 形成崇高的理想信念, 树立正确的世界观、人生观、价值观, 加强自我职业领域和社会生活领域中的思想品德修养, 增强职业生活和社会生活中学法守法的自觉性, 全面提高学生的思想道德素质和法律素质。
3	习近平新时代中国特色社会主义思想概论(3 学分, 54 学时)	公共必修	引导学生全面掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的理论体系、实践逻辑与重大意义, 增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”, 更好用党的创新理论铸魂育人, 引导青年学生更加坚定地沿着科学理论指引的正确方向前进。	围绕“十个明确”“十四 个坚持”的核心内容以及“两个结合”的方法论, 系统阐释习近平总书记对经济、政治、文化、社会、生态文明、科教、国家安全、国防和军队、“一国两制”和祖国统一、大国外交、党的建设等方面作出的理论概括和战略指引。	通过理论教学引导学生树立对马克思主义的信仰、对中国特色社会主义的信念、对中华民族伟大复兴中国梦的信心。结合专业特色开展实践教学, 精心选取红色文旅、非遗传承、乡村振兴等行业案例, 引导学生树立职业目标, 锤炼专业技能, 担当文旅使命。
4	形势与政策(1 学分,	公共必修	通过形势与政策教育, 帮助学生全面正确地认识党和国家面临的形势和	以学习贯彻习近平新时代中国特色社会主义思想为主线, 把坚定“四个	教学坚守正确政治立场, 同党中央保持高度一致, 严格落实教育部

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

	18 学时)		任务、复杂的世界局势，自觉拥护党的路线、方针和政策，坚定现代化建设和信心和社会责任感；学会运用理论理性剖析现实问题，以理论指导自身实践行动。	自信”贯穿教学全过程，重点讲授党的理论创新最新成果、新时代坚持和发展中国特色社会主义的生动实践，引导学生正确认识世界和中国发展大势，正确认识时代责任和历史使命。	课程设置要求，分课堂教学与实践教学两大板块。课堂采用专题教学，聚焦社会热点答疑解惑；引导学生课外自主研讨热点，锤炼独立分析、解决现实问题的思维能力。
5	国家安全教育（1 学分，18 学时）	公共必修	全面加强学生国家安全意识，丰富国家安全知识，引导学生主动运用所学知识分析国家安全问题，强化学生的政治认同，坚定道路自信、理论自信、制度自信、文化自信，提升学生维护国家安全的能力，将国家安全意识转化为自觉行动，强化责任担当。	本课程主要教学内容包括总体国家安全观的基本内涵、重点领域和重大意义，我国新时代国家安全的形势与特点，以及包括政治安全、国土安全等在内的国家安全重点领域的基本内容、重要性、面临的机遇与挑战、维护的途径与方法，总体国家安全观实践教学等。	本课程教学须以总体国家安全观为统领，将习近平新时代中国特色社会主义思想贯穿始终，以达成知识、能力与素养目标为核心。课程实施应坚持理论与实践相结合，综合采用案例研讨、情景模拟等教学方法。课程考核采用过程性评价与终结性评价相结合的方式。
6	中华优秀传统文化（文学）（4 学分，72 学时）	必修/限选	让学生深入了解中华优秀传统文化的历史渊源、核心价值观、艺术形式及社会习俗；领悟博大精深，增强文化自信，培养热爱与传承意识，提高人文素养和审美能力。	全面介绍中华优秀传统文化主要内容和特点，涵盖洛阳文化、古代文学、历史典故、哲学思想、传统艺术等领域；通过经典诵读、历史故事分析、艺术作品欣赏等活动感受文化魅力；涉及传统节日、民俗风情等。	将中华优秀传统文化里的家国情怀、道德理念与仁爱精神有机融入课堂教学，依托历史典故阐释与哲学思想解析，引领学生树立正确三观。采用讲授配合多媒体、体验教学、小组研讨与自主研学相结合的多元方式，建立综合评价体系。
7	大学英语（8 学分，144 学时）	必修	系统提升英语语言能力，培养跨文化沟通能力；着重听、说、读、写、译均衡发展，强调实际应用；掌握英语基础知识，了解英语国家文化、历史和社会习俗，为学术、国际交流和职业发展奠定基础。	通过丰富语言材料和多样教学活动，巩固拓展英语词汇、语法等基础；提高阅读理解、听力理解和口头表达能力；内容涵盖生活、文化、科技、教育等领域，拓宽国际视野，增强跨文化意识；培养自主学习能力和批判性思维。	引导学生对比中外文化差异，增强文化自信与民族认同；选取具有积极价值观的文本培养正确三观。词汇语法采用讲授与练习结合，阅读运用精读泛读结合，听说借助多媒体开展情景对话，写作通过范文分析与小组互评提升。鼓励网络自主学习，多元化考核。

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

8	大学生心理健康教育（2 学分，36 学时）	必修	增强心理健康意识，提高自我认知与自我调适能力，培养积极向上心态和健全人格；掌握心理健康基本知识和心理调适技能，提升应对压力和解决问题的能力。	介绍心理健康基本概念、标准和意义；探讨大学生常见心理问题及应对策略；涵盖情绪管理、压力应对、人际交往、自我认知等方面；通过案例分析和实践活动，学会识别和处理心理问题，增强心理适应能力。	将优秀心理品质培养融入心理调适方法讲解，引导学生树立正确人生观和价值观。理论教学与案例分析（小组讨论）结合，实践活动运用角色扮演等形式，多媒体资源增强直观性。考核突出知识掌握与运用、自我认知和心理调适水平。
9	人工智能通识课（4 学分，72 学时）	公共限必修 限定选修课	本课程聚焦新一代信息技术与人工智能应用，融合系统操作、AI 智能办公、数据处理、多媒体创作、智能识别、AIGC 创作及 AI 智能体搭建等核心内容，通过理实结合的教学模式，使学生掌握人工智能基础理论与主流 AI 工具实操技能，具备智能化办公、数据处理、新媒体内容创作、基础 AI 应用开发能力，树立合规安全的 AI 应用素养，适配各行业数字化、智能化岗位基础工作需求。	本课程主要讲授新一代信息技术与人工智能基础理论、Windows 操作系统实操，重点开展 AI 辅助 WPS 文档排版、Excel 智能数据处理、PPT 智能化设计优化等办公实操教学，同时涵盖图像与人脸识别、自然语言与智能语音技术、AIGC 图文视频及数字人创作、AI 智能体搭建与应用等实操内容，全程以项目化任务驱动，实现 AI 技术与实操应用深度融合。	教学需坚持理实一体化、项目化实操教学，弱化复杂理论、侧重技能落地，结合主流 AI 工具最新功能开展教学；贴合岗位实际需求设计实训任务，融入 AI 伦理、数据安全与课程思政内容；同时要求学生熟练掌握各项实操技能，养成规范严谨的操作习惯，具备自主学习 AI 新技术、独立解决实际工作问题的能力。
10	军事理论（国防教育）（2 学分，36 学时）	必修	系统传授军事基础知识和国防观念；介绍军事基础知识、国防政策、军事战略，建立全面国防意识，掌握基本军事技能；培养爱国主义精神，提高国防素养。	涵盖军事思想、军事制度、军事技术等内容；深入解读我国国防政策；学习军事战略，了解战争本质和规律，提高战略思维能力。	理论讲授与案例分析结合，讲解军事思想、国防政策时通过英雄事迹和国防建设成就激发爱国热情与国家安全责任感。实践教学通过模拟演练、军事技能训练掌握基本技能，多媒体资源增强直观性。构建多元化考核体系。
11	大学体育（6 学分，108 学时）	必修	提升身体素质和运动技能，培养健康生活方式和积极体育态度；增强体质，提高团队协作能力，培养竞技精神和运动道德规范。	涵盖田径、球类、游泳、武术等项目，通过专业教学和训练，掌握基本运动技能和规则；强调运动安全与健康知识，预防伤害，维护身体健康。	实践教学采用示范法与练习法结合，理论教学讲授运动安全与健康知识。在团队项目中强调集体荣誉感与团结协作精神，通过体育界拼搏奋进的故事激发坚韧意志。利用多媒体展示精彩赛事，考核突出技能、体能和参与态度。
12	劳动教育（2 学分，	必修	培养勤劳、创新、合作的品质，实践能力和社会责任感；树立正确劳动观	组织参与多种劳动活动，如园艺、手工艺制作、社区服务等；学习协作、解	理论讲授与案例分析结合，实践教学运用项目驱动法分组开展园艺、

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

	36 学时)		念, 体验劳动价值, 培养勤劳精神和团队合作意识。	决问题和创新思考; 强调劳动道德和伦理意义, 认识劳动是实现个人价值和社会贡献的途径。	手工艺制作等劳动项目。通过讲述劳动模范事迹激发崇尚劳动的情怀, 引导体会劳动创造价值, 培养艰苦奋斗精神。活动后组织分享感悟, 考核突出过程表现与成果质量。
13	大学生职业生涯规划指导(1 学分, 18 学时)	必修	帮助学生进行职业生涯规划, 提供实用就业指导, 增强就业竞争力; 探索自身兴趣与职业方向契合点, 掌握规划方法与求职技巧, 培养自我营销能力和职场适应能力。	涵盖职业兴趣探索、职业规划方法、求职技巧、职场适应等; 通过职业兴趣测试和案例分析, 明确优势与兴趣; 系统介绍规划步骤(目标设定、路径选择、能力提升); 涉及简历撰写、面试技巧、薪资谈判、职场礼仪、团队协作、沟通技巧等。	理论讲授与案例分析结合, 实践教学运用模拟面试、小组讨论等方式。在职业兴趣探索中引导个人发展融入国家需求, 在职场素养讲解中突出职业道德与敬业精神。邀请企业人士分享经验, 拓宽视野。考核采用规划方案与面试模拟相结合。
14	大学生创新创业基础(1 学分, 18 学时)	必修/限选	培养创新创业意识和能力, 激发兴趣和热情; 掌握创新创业基本概念、方法和策略, 了解市场动态, 掌握创业流程, 为职业发展和创业奠定基础。	涵盖创新思维训练、商业模式设计、市场分析与调研、融资与风险管理等; 通过案例分析、团队讨论、实践操作, 建立系统知识体系, 提升解决实际问题能力。	理论讲授与案例研讨结合, 实践教学运用项目式学习分组开展商业模式设计、市场调研等。通过案例引导个人创新创业与国家发展需求相结合, 强调诚信经营、合法创业, 培养职业道德与责任感。邀请创业成功人士分享, 考核突出创新方案质量。
15	四史(1 学分, 18 学时)	选择性必修	引导学生掌握党的百年奋斗历程与精神谱系, 理解“四史”内在逻辑; 能以唯物史观分析历史事件、抵制历史虚无主义; 可运用数字工具梳理党史脉络、创作红色作品, 甄别虚假历史信息; 坚定“四个自信”, 传承红色基因, 树立技能报国理想, 涵养技术伦理与数智职业素养。	以“中国共产党简史”为主线, 贯通“四史”教育, 设置 10 个专题模块: 建党与大革命时期、土地革命时期、全民族抗战时期、解放战争时期、新中国成立与社会主义改造、社会主义建设探索时期、改革开放新时期、中国特色社会主义推向 21 世纪、科学发展时期、中国特色社会主义进入新时代。	采用专题讲授、影视赏析、AI 互动、数字红色研学等教学方式, 每章融入专业实践任务。过程性评价占总成绩 50%, 涵盖出勤、课堂参与、线上学习及实践成果; 终结性考核占 50%, 提交具有专业特色的实践成果。引导学生树立正确历史观, 抵制历史虚无主义。
16	艺术审美(鉴赏)(2 学分, 36 学时)	公共选修课程	本课程面向全校各专学生开展通识美育教学, 旨在普及基础艺术与审美知识, 传授通用艺术鉴赏方法。课程聚焦学生审美能力培养, 引导学生学会赏析各类艺术作品、思	课程内容贴合通识教学需求, 由理论到实践循序渐进开展教学。主要涵盖艺术审美基础理论知识, 绘画、书法、建筑等视觉艺术鉴赏, 音乐、戏曲、影视等综合艺术赏析, 同	课程坚持通识美育、学以致用原则, 教师需简化专业理论, 采用互动案例式教学, 融入文化与思政元素。学生需积极参与课堂学习与实践, 主动积累审美经验、

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

		辨审美现象,帮助学生树立健康正向的审美观念,涵养人文情怀与文化自信,完善个人综合素质与健全人格。	时结合生活美学、红色美育开展实践拓展,兼顾中外、传统与现代艺术,全面夯实学生审美基础。	独立完成学习任务。教学兼顾理论与实践,实行过程性为主的考核模式,聚焦学生审美素养与综合能力提升。
--	--	--	---	--

(二) 专业课程

包括专业基础课程、专业核心课程和专业拓展课程。

共 24 门:主要有专业基础课程、专业核心课程和专业拓展课程(含专业选修课)。

专业基础课 12 门:主要有:办公软件高级应用、管理学基础、专业英语、市场营销、直播表演艺术、电子商务基础、AI 短视频策划与制作、商品拍摄与素材编辑、电商视觉营销、现代物流基础、职业礼仪与职业形象设计、商务数据分析与应用。专业核心课 8 门:直播销售、新媒体运营、客户服务与管理、AI 直播运营、内容策划与编辑、市场策划、网络推广、营销渠道运维。专业拓展课(选修课)4 门:人工智能导论、智慧商业、选品与采购、零售基础。

表 3: 专业课程主要教学内容与要求

序号	课程名称	课程属性	课程目标	主要教学内容	对接岗位能力	教学要求
1	办公软件高级应用(2 学分, 36 学时)	专业基础课程	知识目标: 掌握 Word、Excel、PPT 全套高级操作技能,熟悉电商场景下各类文档、报表的标准化制作规范,了解办公工具在电商运营全流程中的应用逻辑。 能力目标: 能够独立完成电商文案排版、销售数据统计分析、直播策划方案 PPT 制作,具备电商日常文档处理、运营数据整理的实操能力。 素质目标: 培养严谨细致的工作态度、标准化的文档处理习惯,具备数字化办公思维,为后续专业课程实训、岗位实习筑牢工具基础。	1. Word 长文档排版、邮件批量合并、合同与直播脚本标准化格式设置; 2. Excel 嵌套函数、数据透视表、动态图表、直播 GMV 台账制作; 3. PPT 商业策划版式、动态动画、数据可视化页面设计; 4. 电商活动方案、运营周报、数据复盘报告等标准化文档规范制作。	对接电商内勤文员、直播运营助理、新媒体文案专员、电商数据统计员、项目资料管理员等岗位的文字处理与数据整理能力。	思政融入:工匠精神、规范意识。 教学目标:培养学生电商场景下数字化办公与文档标准化处理能力。 教学方法:任务驱动、理实一体。 考核方式:过程性考核+终结性考核。
2	管理学基础	专业基础课程	知识目标: 系统掌握现代管理学基	1. 管理四大核心职能、企业组	对接直播项目统筹助理、	思政融入:责任意识、

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

	基础 (2 学分, 36 学时)	课程	础理论、组织架构、人员管理、流程运营核心逻辑, 了解电商企业、直播运营团队的组织架构与项目管理模式。 能力目标: 能够辅助完成直播专场、线上营销活动全流程统筹管理与人员分工, 具备基础的团队协作、项目统筹能力。 素质目标: 培养系统的管理思维、团队协作意识与责任意识, 能够适应电商企业基层管理岗位的工作要求。	组织架构搭建、团队人员分工管理; 2. 目标管理方法、业务流程管控、中小电商企业运营模式; 3. 直播项目人员分工、电商团队绩效考核基础规则; 4. 活动资源统筹调配、跨部门协同管理基础。	运营主管助理、电商门店管理员、新媒体项目负责人、直播基地基层管理岗位等管理能力的。	团队精神。 教学目标: 培养学生电商项目统筹管理与团队协作能力。 教学方法: 案例研讨、项目驱动。 考核方式: 过程性考核+终结性考核。
3	专业英语 (2 学分, 36 学时)	专业基础课程	知识目标: 掌握电商与直播场景下的专业英语词汇、商务英语表达规范, 理解跨境电商基础术语与跨文化沟通基本原则。 能力目标: 能够运用英语完成电商商品描述撰写、直播产品英文讲解、跨境商务邮件撰写与基础商务洽谈。 素质目标: 培养跨文化沟通意识、国际商务礼仪素养, 拓展全球化电商视野, 适应跨境电商与出海业务岗位的语言需求。	1. 电商平台基础英语术语、直播带货场景高频英语表达; 2. 商品英文标题、详情描述、卖点文案撰写训练; 3. 直播产品英文讲解脚本设计与口语表达实训; 4. 跨境商务邮件写作、线上商务洽谈基础对话; 5. 海外电商平台规则英文解读、跨文化沟通案例分析。	对接跨境电商运营专员、海外直播主播、外贸电商客服、跨境电商助理、跨境电商运营助理等岗位应用沟通能力。	思政融入: 文化自信、国际视野。 教学目标: 培养学生英语应用能力。 教学方法: 情景模拟、任务驱动。 考核方式: 过程性考核+终结性考核。
4	市场营销 (2 学分, 36 学时)	专业基础课程	知识目标: 扎实掌握传统市场营销基础理论与网络营销底层逻辑, 熟练运用市场调研、用户画像、市场定位、4P/4C 营销模型。 能力目标: 能够独立完成电商产品基础营销策划, 精准锁定直播带货目标客群, 为直播选品、短视频种草、流量投放提供营销理论支撑。 素质目标: 培养市场调研思维、用	1. 线上线下市场调研实操方法、消费者线上购物行为分析; 2. 市场细分与精准定位、产品定价策略、渠道布局基础; 3. 品牌基础推广逻辑、线上推广营销融合路径; 4. 直播目标用户需求拆解与画像构建、营销	对接电商营销策划专员、直播市场调研岗、产品策划、品牌推广助理、新媒体运营等岗位的营销能力。	思政融入: 诚信经营、用户导向。 教学目标: 培养学生市场分析能力。 教学方法: 项目驱动、案例分析。 考核方式: 过程性考核+终结性考核。

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

			户导向意识与营销策划能力，能够贴合市场需求完成电商营销相关工作。	策划方案撰写。		
5	直播表演艺术（2 学分，36 学时）	专业基础课程	知识目标： 系统掌握镜头表达、有声语言、舞台肢体表现力、直播间互动表演的基础理论与核心技巧。 能力目标： 能够塑造差异化专业主播人设形象，熟练运用话术、肢体、情绪调动直播间氛围，提升商品讲解感染力、用户互动留存与下单转化能力。 素质目标： 培养镜头表现力、临场应变能力与职业素养，塑造专业、自信的主播形象，适配直播带货岗位的职业要求。	1. 镜头感基础训练、有声语言表达训练、直播互动话术分层设计； 2. 直播间情绪管理、情景化商品表演、场控实时互动技巧； 3. 产品沉浸式演示、直播间氛围营造方法； 4. 即兴带货临场表达训练、主播人设塑造。	对接全职业带货主播、短视频主播、直播场控、达人、探店主播等岗位的直播能力。	思政融入：文化自信、职业素养。 专业培养目标：学生能掌握直播表演能力。 教学方法：情景模拟、分组演练。 考核方式：过程性考核+终结性考核。
6	电子商务基础（2 学分，36 学时）	专业基础课程	知识目标： 建立完整、系统化电商行业认知体系，熟悉主流综合电商、内容直播电商商业模式，掌握电商交易全流程与店铺运营基础逻辑。 能力目标： 能够独立完成线上店铺开设、商品上架、订单履约全流程操作，理解直播电商“人、货、场”底层架构，具备电商基础运营能力。 素质目标： 培养行业认知能力、流程规范意识，搭建本专业完整的基础行业知识框架，为后续专业课程学习奠定基础。	1. 电商行业发展历程、传统货架电商与直播内容电商商业模式对比； 2. 抖音、快手、淘宝、视频号主流平台入驻规则与运营逻辑； 3. 线上店铺注册、商品上架、订单支付与售后全流程操作； 4. 电商人货场核心逻辑、直播电商完整产业链分工。	对接电商店铺运营助理、直播基础运营、电商售前客服、平台店铺运营专员、电商新人储备岗等岗位的电商运营能力。	思政融入：合规意识、行业认知。 专业培养目标：学生能掌握电商平台运营能力。 教学方法：案例教学、理实一体。 考核方式：过程性考核+终结性考核。
7	AI 短视频策划与制作（3 学分，54 学时）	专业基础课程	知识目标： 熟练掌握各类 AIGC 智能工具的操作方法，吃透短视频平台流量推荐底层逻辑，了解 AI 在短视频制作全流程中的应用场景。 能力目标： 能够运用 AI 工具完成短视频选题构思、脚本生	1. 主流 AI 文案生成工具、AI 数字人视频制作、AI 图像素材生成实操； 2. 短视频爆款脚本策划、短视频剪辑节奏优化、平台流量标签设计；	对接短视频编导、AI 短视频剪辑师、AI 内容运营专员、直播引流短视频策划、新媒体短视频制作岗位等短视频创作与	思政融入：创新精神、版权合规。 专业培养目标：培养学生 AI 工具应用与短视频全流程创作能力。 教学方法：项目驱

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

			成、画面生成、剪辑优化全流程工作，独立产出适配直播引流、店铺种草的高质量电商带货短视频。 素质目标： 培养数字化创作思维、AI 工具应用能力与创新意识，适配短视频行业数字化发展的岗位需求。	3. 种草短视频、直播预热引流短视频、产品测评短视频全流程制作； 4. 短视频后台数据复盘与迭代优化方法。	AI 应用能力。	动、实操实训。考核方式：过程性考核+终结性考核。
8	商拍与剪辑 品摄素编 (3 学分, 54 学时)	专 业 基 础 课 程	知识目标： 熟练掌握电商商品静物拍摄布光、构图、设备操作的基础理论，精通 Photoshop 等图片修图软件的操作方法。 能力目标： 能够产出符合直播间展示、电商店铺详情、短视频封面使用的高清、标准化商品视觉素材，具备电商商品视觉素材全流程制作能力。 素质目标： 培养视觉审美能力、细节把控意识与实操能力，适配电商行业商品视觉素材制作的岗位要求。	1. 商业摄影基础理论、静物多场景布光技巧、产品多角度实拍构图； 2. 白底主图、场景氛围图、细节特写图拍摄方法； 3. PS 商品调色、抠图、瑕疵修复、尺寸标准化处理实操； 4. 店铺主图、详情页素材、短视频实拍素材拍摄制作。	对接电商专业摄影师、直播助理、直播素材专员、短视频实拍师、商品视觉素材制作的岗位等拍摄与编辑能力。	思政融入： 工匠精神、审美素养。 培养目标：学生商拍拍摄能力。 教学方法：后期拍摄、编辑能力。 考核方式：过程性考核+终结性考核。
9	电 商 视 觉 营 销 (4 学分, 72 学时)	专 业 基 础 课 程	知识目标： 吃透电商视觉营销底层转化逻辑，掌握色彩搭配、版式设计的基础理论，熟悉电商全场景视觉设计的规范与方法。 能力目标： 能够独立设计店铺首页、商品详情页、直播间背景场景、短视频封面与营销海报，通过差异化视觉设计提升商品点击率、直播间用户停留时长。 素质目标： 培养视觉营销思维、用户审美洞察能力与设计实操能力，能够通过视觉设计实现电商引流与转化目标。	1. 色彩搭配与电商视觉心理学、版式分层设计逻辑； 2. 电商主图转化设计、详情页卖点排版逻辑； 3. 直播间实景视觉搭建、短视频封面吸睛设计、活动营销海报制作； 4. 视觉数据复盘与页面迭代优化方法。	对接电商平面美工、直播视觉设计师、新媒体平面设计、短视频封面策划、店铺视觉运营等岗位的设计能力。	思政融入： 创新意识、审美素养。 培养目标：学生电商视觉设计转化能力。 教学方法：项目驱动、设计实训。 考核方式：过程性考核+终结性考核。
10	现 代 物 流	专 业 基 础	知识目标： 全面熟悉电商直播物流	1. 电商仓储基础管理、标准化	对接仓储运营助理、电商	思政融入： 流程规范、

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

	基础 (2 学 分, 36 学时)	课程	全链路业务流程, 系统掌握仓储管理、商品打包、快递渠道选择、退换货逆向物流的核心知识。 能力目标: 能够配合直播大促活动完成库存备货、批量发货、售后物流对接全流程协同工作, 具备电商物流全流程实操能力。 素质目标: 培养流程管控意识、成本控制思维与协同配合能力, 适配电商直播行业物流相关岗位的工作要求。	商品打包规范、主流快递渠道对比选择; 2. 订单分拣实操流程、退换货逆向物流处理、库存定期盘点方法; 3. 直播大促物流应急预案、物流基础成本控制技巧; 4. 供应链基础协同管理、物流数据统计基础。	发货专员、直播售后物流对接、供应链助理、直播基地仓储管理等岗位的实操能力。	成本管控。 教学目标: 培养学生电商物流全流程协同操作能力。 教学方法: 案例教学、情景模拟。 考核方式: 过程性考核 + 终结性考核。
11	职业礼仪与形象设计 (2 学 分, 36 学时)	专业基础课程	知识目标: 系统掌握职业礼仪规范、个人形象设计基础理论, 熟悉直播与商务场景中的仪表仪态、沟通礼仪与社交规范。 能力目标: 能够根据直播场景与岗位要求设计个人职业形象, 熟练运用职业礼仪规范完成商务接待、直播出镜与客户沟通。 素质目标: 塑造专业、自信的职业形象与礼仪素养, 培养尊重他人、注重细节的职业态度。	1. 职业礼仪基本原则、直播出镜仪表仪态规范; 2. 个人形象定位、妆容造型与着装搭配设计; 3. 商务接待、会议、洽谈场景礼仪实操训练; 4. 直播间肢体语言、镜头礼仪与观众互动规范; 5. 客户商务拜访、线上沟通礼仪与社交规范。	对接电商直播、直播场控、商务 BD、客户经理、品牌专员、新媒体运营等岗位的实操能力。	思政融入: 文化自信、职业素养。 教学目标: 培养学生职业礼仪规范与形象设计能力。 教学方法: 情景模拟、分组演练。 考核方式: 过程性考核 + 终结性考核。
12	商务数据分析应用 (3 学 分, 54 学时)	专业基础课程	知识目标: 精准解读电商、直播平台后台全维度运营数据指标, 熟练运用 Excel、简易智能数据分析工具的操作方法, 掌握电商数据分析的基础逻辑。 能力目标: 能够基于数据复盘结果调整直播排期、短视频投放、店铺选品全流程运营策略, 具备电商数据处理与分析实操能力。 素质目标: 培养数据驱动思维、精细化运营意识与数据分析能力, 能够通过数据	1. 直播间 GMV、在线场观、平均停留、商品转化率核心指标解读; 2. 短视频播放、完播、引流进店数据拆解; 3. Excel 数据透视表、函数分析、可视化图表制作实操; 4. 直播/短视频数据复盘报告撰写、基于数据的运营优化策略制定。	对接数据运营专员、直播复盘专员、电商数据分析师、新媒体运营、运营助理等岗位的数据分析能力。	思政融入: 数据伦理、严谨求实。 教学目标: 培养学生数据采集与运营决策支持能力。 教学方法: 项目实训、案例教学。 考核方式: 过程性考核 + 终结性考核。

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

			优化电商运营全流程工作。			
13	直播销售 (2 学分, 36 学时)	专业核心课程	知识目标: 掌握直播间用户消费心理、直播销售转化逻辑; 熟悉单品讲解、互动促单、异议处理理论; 了解直播间营销活动玩法与直播宣传合规规范; 知晓 AI 工具在直播话术、脚本创作中的应用路径。 能力目标: 能够独立梳理产品卖点, 撰写带货脚本; 依据直播间实时氛围互动促单、处理观众疑问; 借助 AI 生成备选话术, 结合直播数据优化成交策略, 规避各类直播违规行为。 素质目标: 具备镜头表现力与临场抗压能力; 恪守诚信带货准则; 拥有客户同理心; 主动适应 AI 赋能直播销售的行业趋势。	- 直播消费者心理与带货转化逻辑。 - 商品卖点挖掘、单品讲解脚本设计。 - 互动话术、异议应对、逼单追单训练。 - 直播间营销活动策划与落地。 - AI 工具辅助生成直播话术、优化讲解文稿。 - 直播销售数据复盘与转化优化。 - 直播宣传合规、禁用用语规范学习。	直播销售岗: 能够依托 AI 工具辅助生成带货话术, 独立完成商品讲解、实时互动与订单转化; 可根据直播数据持续优化销售策略。	思政融入: 诚信带货、合规意识。 教学目标: 培养学生直播话术设计与实时互动转化能力。 教学方法: 实景模拟、项目驱动。 考核方式: 过程性考核+终结性考核。
14	新媒体运营 (3 学分, 54 学时)	专业核心课程	知识目标: 掌握抖音、视频号、小红书等平台流量分发规则; 熟悉账号定位、人设打造、粉丝运营理论; 理解 AIGC 图文、短视频内容生产原理; 掌握新媒体运营指标与网络内容法规。 能力目标: 独立完成新媒体账号定位与日常运维; 运用 AIGC 高效产出图文、短视频素材; 做好粉丝与评论区维护; 解读运营数据, 迭代内容方向。 素质目标: 具备网络热点敏感度与创新意识; 遵守网络内容传播规范; 主动学习新媒体新型工具, 擅长线上用户沟通。	- 主流新媒体平台生态、流量机制与运营规则。 - 新媒体账号定位、人设塑造、视觉包装。 - AIGC 辅助文案、配图、短视频素材创作。 - 粉丝运营、评论管理、基础社群运维。 - 新媒体后台数据分析与内容迭代。 - 新媒体版权管理、网络舆情风险防范。	新媒体运营岗: 能够运用 AIGC 工具高效完成内容创作, 提升内容生产效率; 独立开展账号运维、粉丝维护与数据优化。	思政融入: 网络规范、版权意识。 教学目标: 培养学生新媒体账号运营与 AIGC 内容创作能力。 教学方法: 项目运营、实操实训。 考核方式: 过程性考核+终结性考核。
15	客户服务与	专业核心课程	知识目标: 掌握电商售前、售中、售后全流程服务理论;	电商售前、售中、售后标准化服务流程。	1. 电商客服岗: 能够利用 AI	思政融入: 用户中心、诚信服务。

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

	理 (2 学 分, 36 学时)		熟悉客户分层运营、老客复购维护知识; 了解消费者权益保护法规; 掌握 AI 智能客服在接待、话术库搭建中的应用逻辑。 能力目标: 独立承接客户咨询, 处理退换货、投诉纠纷; 掌握负面评价修复方法; 搭建客户维护体系, 借助 AI 优化标准化客服应答话术。 素质目标: 具备优秀情绪管理与沟通耐心; 树立用户中心服务理念; 理性化解客户矛盾, 坚守诚信服务职业道德。	2. 客户异议、物流及产品投诉处理技巧。 3. 差评沟通、负面评价修复实操。 4. 客户分层运营、老客户激活复购策略。 5. AI 智能客服话术库搭建、自动应答配置。 6. 平台客服规则与消费者权益相关法规。	智能客服搭建应答话术体系, 妥善处理客户咨询与售后纠纷。 2. 客户关系岗: 开展用户精细化运营, 提升客户留存与复购。	教学目标: 培养学生电商客户服务沟通与纠纷处理能力。 教学方法: 案例教学、情景模拟。 考核方式: 过程性考核+终结性考核。
16	AI 直播运营 (3 学 分, 54 学时)	专业 核心 课程	知识目标: 了解数字人 AI 直播行业现状; 掌握 AI 直播间搭建、智能互动配置知识; 熟悉 AI 直播脚本生成、直播风控理论; 明晰虚拟直播合规要求, 区分真人直播与 AI 直播运营差异。 能力目标: 完成数字人直播场景搭建; 运用大模型生成直播脚本、口播文案; 配置智能问答与营销弹窗; 实时监控 AI 直播运行, 依托数据优化运营方案。 素质目标: 主动适应直播数字化转型; 具备内容风险辨识能力; 严谨把控 AI 直播内容质量, 持续跟进智能直播工具迭代。	1. AI 数字人直播应用场景、行业规范与发展趋势。 2. AI 直播间场景搭建、数字人形象调试。 3. AI 大模型辅助直播脚本、口播文案创作。 4. 智能互动问答、自动营销功能配置。 5. AI 直播监控、故障排查与流量协同运营。 6. 虚拟直播宣传合规、AI 直播内容风险管控。	直播运营岗: 能够运用 AI 直播工具搭建数字人直播间, 完成脚本策划、智能互动配置; 可开展直播监控与数据复盘, 实现人机协同直播运营。	思政融入: 技术合规、内容风控。 教学目标: 培养学生 AI 直播间搭建与智能运营能力。 教学方法: 项目驱动、智能工具实训。 考核方式: 过程性考核+终结性考核。
17	内容策划与编辑 (4 学 分, 72 学时)	专业 核心 课程	知识目标: 掌握短视频、直播、种草图文策划逻辑; 熟悉选题挖掘、脚本撰写、文案创作理论; 了解 AIGC 辅助内容生产流程; 掌握音视频版权与网络内容创作法规。 能力目标: 结合营销目标开展选题	1. 短视频、直播、种草图文内容策划框架。 2. 热点选题挖掘、系列化内容方案设计。 3. 短视频分镜脚本、直播脚本、种草文案撰写。	1. 内容策划编辑岗: 能够借助 AIGC 工具辅助选题、脚本、营销文案创作。 2. 短视频编导岗: 高效产出直播、短视频配套内容,	思政融入: 原创意识、知识产权。 教学目标: 培养学生多平台内容选题策划与文案创作能力。 教学方法: 主题项

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

			规划；独立撰写短视频、直播、种草文案；借助 AIGC 产出初稿并完成人工优化；依托内容数据调整创作方向。 素质目标： 具备创意构思与文字审美；尊重原创与知识产权；树立营销转化导向思维，持续打磨内容质量。	4. AIGC 生成内容初稿并精细化优化。 5. 标题、封面、开篇创意创作技巧。 6. 素材版权规范、网络内容创作合规要求。	依据数据优化内容创意。	目、作品化教学。考核方式：过程性考核+终结性考核。
18	市场策划 (3 学分, 54 学时)	专业核心课程	知识目标： 掌握线上市场调研、竞品分析、用户画像搭建方法；熟悉电商营销活动完整策划框架；了解活动预算管控、效果评估指标；明晰 AI 辅助市场分析、创意生成应用思路。 能力目标： 独立开展市场调研与竞品对标；撰写线上营销活动完整方案；统筹活动预热与落地执行；运用 AI 搜集行业信息，完成活动复盘总结。 素质目标： 具备全局统筹思维、成本管控意识；市场敏感度高，逻辑清晰，拥有多方协调沟通能力。	线上市场调研、用户画像构建、竞品分析实操。新品推广、直播大促等营销活动方案撰写。活动节奏规划、分工安排、预算方案设计。 AI 工具辅助行业信息搜集、活动创意构思。活动预热渠道规划、落地执行管控要点。 6. 活动数据核算、标准化复盘方法。	1. 市场策划岗：能够借助 AI 工具开展市场信息搜集与创意构思。 2. 活动运营岗：独立完成线上营销活动方案策划、落地统筹与效果复盘。	思政融入：诚信经营、全局思维。教学目标：培养学生线上营销活动策划与统筹执行能力。教学方法：项目驱动、案例研讨。考核方式：过程性考核+终结性考核。
19	网络推广 (2 学分, 36 学时)	专业核心课程	知识目标： 掌握免费自然流量、付费投放流量推广体系；理解短视频、直播间投放底层逻辑；熟悉点击率、转化率、ROI 等推广指标；掌握 AI 在人群分析、推广素材生成中的应用。 能力目标： 制定自然流量推广执行方案；掌握短视频、直播间付费投放基础操作；筛选适配推广渠道；利用 AIGC 制作推广创意，依托数据优化投放策略、控制推广成本。 素质目标： 具备数据思维与成本意识；勇于测试迭代推广	1. 免费自然流量运营、搜索流量获取策略。 2. 短视频信息流、直播间付费投放基础逻辑。 3. 推广人群定向、创意素材设计要点。 4. AIGC 制作推广图文、短视频创意素材。 5. 推广数据解读、投放策略持续优化。 6. 平台广告规范、推广宣传内容合规管理。	1. 网络推广岗：能够利用 AIGC 制作推广创意素材，统筹免费与付费流量运营。 2. 投放运营岗：依托推广数据优化投放策略，提升流量投入产出效益。	思政融入：平台合规、数据伦理。教学目标：培养学生流量推广策略制定与投放优化能力。教学方法：任务驱动、平台实训。考核方式：过程性考核+终结性考核。

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

			方案；严格遵守平台广告合规要求，持续学习新型流量玩法。			
20	营销渠道运维 (4 学分, 72 学时)	专业核心课程	知识目标: 熟悉自播、达人分销、短视频商城、私域等线上渠道矩阵；掌握渠道合作洽谈、差异化运营知识；了解渠道价格管控、渠道冲突管理方法；掌握 AI 辅助渠道数据分析思路。 能力目标: 搭建线上多渠道运营矩阵；开展达人、分销渠道资源对接与日常维护；为不同渠道制定差异化货品与营销方案；汇总渠道数据，评估渠道运营效益。 素质目标: 具备商务沟通与资源协调能力；拥有全局渠道思维；恪守渠道合作契约，具备经营风险预判意识。	1. 线上营销渠道特征、多渠道矩阵搭建思路。 2. 达人、分销合作洽谈、渠道资源维护方法。 3. 不同渠道差异化选品、定价与活动策略。 4. AI 工具辅助汇总、分析各渠道经营数据。 5. 渠道价格管控、渠道冲突预防与处置。 6. 多渠道长期运营规划与渠道优胜劣汰机制。	1. 渠道运维岗：能够利用 AI 工具开展渠道数据统计分析，维护各类线上渠道合作资源。 2. 分销运营岗：制定渠道差异化运营策略，持续优化整体渠道布局。	思政融入：契约精神、诚信合作。 教学目标：培养学生多渠道搭建与渠道运营维护能力。 教学方法：项目实训、情景模拟。 考核方式：过程性考核+终结性考核。
21	人工智能导论 (4 学分, 72 学时)	专业拓展课	知识目标: 掌握人工智能的基本概念、发展历程及主要研究领域；理解机器学习、深度学习、自然语言处理、计算机视觉等核心技术的原理与适用场景；了解 AIGC（生成式人工智能）在商业内容创作中的应用逻辑。 能力目标: 能够运用主流 AI 工具辅助完成市场分析、文案创作、图像生成等工作任务；具备分析 AI 技术对商业模式影响的能力，初步形成利用 AI 工具解决实际问题的能力。 素质目标: 树立正确的 AI 价值观与科技伦理意识，关注 AI 技术发展对社会、经济、文化的影响，培养科学精神与批判性思维。	AI 的定义、发展简史、主要研究领域与趋势；AI 在商业与电商领域的典型应用场景；机器学习、深度学习、计算机视觉、自然语言处理的基本原理与应用案例；大语言模型（如文心大模型）的应用；AIGC 在文案生成、图像生成、短视频制作中的实践；结合电商与营销场景的 AI 工具实操；AI 伦理与数据安全。	1. 直播运营岗：能够利用 AI 工具辅助完成直播脚本策划、话术生成与数据复盘分析。 2. 新媒体运营岗：能够运用 AIGC 工具高效完成内容创作，提升内容生产效率。 3. 电商数据分析岗：理解 AI 在用户画像、需求预测、智能推荐等方面的应用逻辑，辅助数据驱动决策。	思政融入：科技向善、AI 伦理。 教学目标：培养学生 AI 技术认知与智能工具应用能力。 教学方法：案例教学、工具体验实训。 考核方式：过程性考核+终结性考核。
22	智慧商业	专业拓展	知识目标: 理解智慧商业的概念、	目标消费者定位、市场需求评	1. 电商运营岗：能够运用	思政融入：科技向善、

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

	(2 学分, 36 学时)	课	发展趋势及核心支撑技术; 掌握智能选品、智能定价、智能营销推广、智能客户服务等智慧商业核心场景的基本原理。 能力目标: 能够运用智能工具进行市场调研与竞品分析; 能够基于数据完成选品决策、定价优化与营销策略制定; 具备跨平台数字化运营的基础能力。 素质目标: 培养数字时代的商业创新意识与数据敏感度, 树立科技向善的价值观与商业伦理意识。	估、行业竞争者分析; 商品检索与对比、基于大模型的选品决策、供应商选择与评估; 定价区间选择、成本导向与竞争导向定价、营销文案智能创作、商品海报与短视频智能生成; 智能接待、虚拟主播应用、智能售后服务、新型智能支付方式; 智能仓储与配送、库存管理与需求预测、信息安全风险监测。	智能工具完成选品决策、定价优化与营销推广方案制定。 2. 直播运营岗: 理解虚拟主播、智能客服等技术在中直播场景中的应用, 能够配合技术团队完成智能工具部署。 3. 供应链管理岗: 掌握智能采购、智能仓储与需求预测的基本方法, 辅助供应链协同决策。	商业伦理。 教学目标: 培养学生智慧商业场景理解与智能工具运营能力。教学方法: 案例研讨、场景模拟。考核方式: 过程性考核+终结性考核。
23	选品采购 (4 学分, 72 学时)	专业拓展课	知识目标: 理解商品的基本概念、分类方法与商品质量要求; 掌握选品的原则、方法与技巧; 熟悉采购业务流程、采购方式及采购风险控制的基本知识。 能力目标: 能够独立完成市场调研与竞品分析, 制定选品方案; 能够进行供应商选择、评估与谈判; 具备制定采购计划、实施采购及进行采购绩效评估的能力。 素质目标: 培养敏锐的市场洞察力与数据驱动的决策思维, 树立廉洁从业的职业道德操守与风险管理意识。	选品与采购的基本概念、职业岗位认知、选品原则与采购原则; 商品定位分析、目标群体需求调研、市场环境分析与平台调研、商品流量分析; 专营店/专卖店选品策略、直播带货选品管理、短视频带货选品管理; 供应商选择与管理、采购谈判与合同管理、采购实施流程、采购绩效评估; 采购计划与预算管理、采购组织与方式管理、采购质量控制与成本控制。	1. 电商选品专员岗: 能够基于市场数据与平台规则完成品类选择与商品定位分析; 2. 直播运营/带货主播岗: 掌握直播带货场景下的选品逻辑与品控要求, 能够配合团队完成直播选品工作。 3. 供应链运营专员岗: 具备供应商开发、评估与管理的基础能力, 能够辅助完成采购计划制定与执行。	思政融入: 廉洁从业、职业道德。 教学目标: 培养学生商品判断与采购执行能力。教学方法: 项目驱动、市场调研实训。考核方式: 过程性考核+终结性考核。
24	零售基础 (4 学分, 72 学时)	专业拓展课	知识目标: 掌握零售业的基本概念、业态类型及发展演变规律; 理解零售企业战略制定、组织结构设	商业概述、零售的基本概念、零售业的发展历史与趋势; 零售企业战略	1. 电商/直播运营岗: 理解零售全链路逻辑, 能够从零售视角理	思政融入: 诚信经营、绿色消费。 教学目标: 培养学生零

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

			计的基本方法；掌握消费者行为分析、商品规划与管理、零售供应链管理的基础知识。 能力目标： 能够对不同零售业态进行比较分析；具备消费者洞察与顾客沟通的基本能力；能够理解新零售背景下场景化营销、数据驱动运营的基本逻辑。 素质目标： 培养创新精神与战略规划意识，树立诚信经营、绿色低碳的商业价值观，形成独立思考与团队协作的职业素养。	类型与制定方法、组织结构设计； 消费者人口统计特征、影响购买行为的因素、消费者数字化管理； 商品分类与商品结构、自有品牌开发、商品数字化管理； 消费场景概述、互动式体验场景设计、沉浸式购物体验打造； 传统零售营销变革、新零售营销模式； 零售供应链认知、采购管理基础	解运营工作在全链条中的位置与价值。 2. 选品与采购岗：理解商品规划与管理的基本方法，为选品决策提供零售逻辑支撑。 3. 自主创业：具备零售门店运营与线上线下融合的基础知识，为创业实践奠定商业认知基础。	售业态认知与场景化服务能力。教学方法：情境模拟、岗位任务教学。考核方式：过程性考核+终结性考核。
--	--	--	--	--	--	---

（三）综合实践课程

本专业综合实践模块围绕“对接数字营销行业需求、融合职业技能标准、落实‘知行合一’培养理念”的核心目标，设置军事技能、认识实习、安全教育、电商综合实训、毕业设计、岗位实习六门课程，通过递进式实践教学，引导学生完成从“理论认知”到“行业适配”，再到“职业胜任”的能力跨越，最终培养适应网络营销与直播电商领域发展需要的应用型人才。

1. 军事技能课

作为入学首个实践课程，聚焦“培养职业素养基础、实现角色转型”目标。课程通过军事队列训练、国防理论学习、团队协作拓展等内容，既强化学生的纪律意识、集体观念与抗压能力。这些能力与研学活动中带队管理、突发情况应对的职业需求高度契合；也帮助学生快速适应大学学习节奏，为后续专业实践课程打下良好的行为习惯基础。

2. 认识实习（实训）

本环节为《直播销售》《AI 直播运营》《新媒体运营》等专业核心课的前置实践，通过组织学生实地参观合作电商企业，使其直观感知直播电商真实工作场景及岗位职

责，建立初步的职业认知和理论联系实际的基础，激发专业学习兴趣，为后续课程学习做好准备。

3. 安全教育

作为“全实践环节保障型”课程，立足网络营销与直播电商的真实职业场景。课程内容既包含消防、信息与数据安全等通用知识，更聚焦直播运营、电商交易等专业领域的安全要点，如直播内容合规审查、电商交易风险防范、客户信息安全保护、网络诈骗识别与应对等；通过理论讲授、典型案例分析、场景模拟演练，帮助学生树立“安全是运营底线”的意识，掌握贴合行业实际的安全防护与风险管控能力，为岗位实践提供坚实保障。

4. 综合电商实训

通过校企共建方式开展电商大促场景的电商客服实战训练，帮助学生深度掌握咨询响应、纠纷处理、精准营销及客户关系维护等全流程操作技能，强化多平台服务工具应用、高压场景情绪管理、数据化服务优化等职业核心素养，实现从标准服务流程执行到客户体验价值创造的实践能力跃升。

在实训期间，学校实施校企“三师制”共管模式，即学校专业教师负责理论指导，企业导师侧重技能培训，辅导员负责学生日常管理，并严格执行考勤、考核与安全管理制度。课程安排方面，公共基础课与思政课统一安排在学期内的非实训阶段完成；专业课教学贯穿全程。实训期间的专业课教学在专业实训场地开展，由学校教师主导、企业导师协同授课，形成校企双师联合指导机制，共同促进学生理论认知与实践能力的融合提升，确保教学目标的达成与人才培养的实效性。

成绩评定：专业课期末成绩构成分二部分。①任课教师评定课程成绩（占比 60%），②企业导师评定实训成绩（占比 40%）。实训成绩评定细则：实训综合成绩=实训企业考勤×50%+（实训报告×20%+实训成绩评定表×30%）。

5. 毕业设计

作为“检验全学段能力、输出专业成果”的核心课程，是专业学习的最终闭环。要求学生整合所学知识与技能，结合职业技能标准，自主选定与行业紧密相关的课题，完整经历“选题分析—策划撰写—方案测试—答辩展示”全流程，最终形成可执行落地的网络营销策划案或直播电商运营方案，重点考查学生在真实商业场景中的综合应

用与创新解决能力，是毕业资格认定的关键环节。

6. 岗位实习

作为“衔接校园与职场”的沉浸式实践课程，旨在全面提升学生的职业适应与胜任能力。课程依据学生发展方向，安排其进入电子商务企业、MCN 机构、品牌直播运营部门、数字营销公司等相关岗位实习，并在企业导师指导下参与实际业务运营。例如，协助开展直播流程执行、短视频内容创作、店铺运营与推广、营销数据分析等工作；实习结束后需提交详实的实习报告与个人作品集，既帮助学生深入理解行业运作规范与职业标准，也为未来就业积累直接经验，实现从“在校生”向“职业人”的顺畅过渡。

八、教学进程及学时安排

本专业方向共包含 6 个学期，共包含 2736 个课时，其中实践课时占比 68.75%，教学进程安排详见附件 1。

附件 1：网络营销与直播电商专业课程设置表（2026 级）。

附表：教学周数分配表

九、基本教学条件

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、教学评价、质量管理等方面。

（一）教师任职条件

1. 队伍结构

本专业已建立一支结构合理、专兼结合的师资队伍。现有网络营销与直播电商专任教师 8 人，师生比为 23:1。师资职称分布均衡，其中副高级职称 2 人，中级职称 7 人。全员“双师型”教师，各项比例均优于常规指标，形成职称、年龄与实践经验配置科学的梯队结构。同时，专业积极整合行业资源，聘任 2 名企业高级技术人员担任行业导师，构建校企协同、专兼互补的教学团队，并建立常态化专业教研机制，持续推动教学与实践深度融合。

2. 专业带头人

本专业实行“双带头人”制度，配备校内与校外专业带头人各一名。校内专业带头人为副教授、“双师型”教师，具有 10 年以上教学与行业实践经验，入选河南省学

术技术带头人；校外专业带头人深耕互联网与电子商务领域超过 15 年，具备扎实的理论基础与丰富的行业实战经验。两位带头人能够准确把握国内外互联网及相关服务业、批发业、零售业的发展动态，紧密对接行业企业需求，深刻理解网络营销与直播电商领域的人才培养方向，共同主持专业建设与教学改革，推动教科研与社会服务工作，在本专业的高质量发展和创新引领中发挥核心作用。

3. 专任教师

本专业专任教师均具备高校教师资格，拥有工商管理、国际贸易、电子商务、经济管理等相关专业硕士及以上学历，师资结构合理、实践经验丰富，其中 2 人具有 15 年以上、4 人具有 5 年以上、2 人具有 2 年以上行业工作经历，技术技能水平扎实。教师在科研方面成果显著，2025 年累计获批各级课题 14 项，包括省部级 2 项、市厅级 12 项，涵盖河南省教育厅人文社科、哲学社科、教育科学规划等多个类别，体现课程思政与专业教学的有机融合。教学能力突出，获省级奖项 4 项，如河南省电子商务职业技能竞赛职工组一等奖、教学技能竞赛二等奖、教学能力大赛三等奖等，并获校级教学能力大赛一等奖 3 项，展现了教师在信息化教学与混合式教法改革方面的有效实践。同时，教师坚持每年不少于 1 个月的企业或实训基地锻炼，每 5 年累计企业实践经历不低于 6 个月，保障了教学内容的先进性与岗位对接度。

（二）教学设施

1. 专业教室基本条件

目前，学院网络营销与直播电商专业共有 9 间直播电商实训室。每间实训室均配备专业摄像机、补光灯等直播设备，并接入蓝牙音箱系统，满足多场景教学与实践需求。实训区域全面覆盖监控设施，配备应急照明装置，且保持完好有效。各实训室均符合紧急疏散标准，逃生指示标识清晰醒目，安全通道保持畅通，切实保障实训教学安全有序开展。

2. 校内实训基地

为了培养网络营销与直播电商专业学生岗位技能和创业能力，保障校内课程实训、项目实战及顶岗实习的实施，让学生能够开展项目学习与操作，需要具备基本符合现代直播实训、文案实训、电商客服实训、运营推广实训项目要求的相关计算机网络、摄影设备等，实训场地要求工位数充足，具有行业企业文化的实训环境。校内实训基

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

地如下表:

表 4: 网络营销与直播电商专业校内实训基地一览表

序号	实训基地名称	功能	实训项目
1	企业电商校企实训基地	熟悉并掌握企业化店铺运营规则。	与 16 个知名品牌(优时颜、老板电器等)合作运营店铺。
2	客户服务实训基地	能够利用客户服务一套流程熟悉电商操作方法。	耐克等品牌官方旗舰店客户服务项目。
3	移动电商实训基地	能够利用移动设备如平板电脑,掌握移动平台广告文案写作、发布、宣传等方法。	微信公众号等移动平台广告文案实训项目。
4	网络与新媒体实训基地	用于熟悉新媒体操作流程,方便学生掌握利用新媒体平台进行店铺推广的方法。	利用抖音、Tiktok 等新媒体平台进行店铺推广。

3. 校外实训基地基本要求

具有稳定的校外实训基地。能够提供开展网络营销与直播电商专业相关实训活动,实训设施齐备,实训岗位、实训指导教师稳定,实训管理及实施规章制度齐全。

表 5: 网络营销与直播电商专业校外实训基地一览表

序号	校外实训基地名称	合作企业名称	用途	实训活动
1	洛阳日辰实训基地	洛阳日辰集团	顶岗实习、直播运营	直播、直播运营
2	携程实训基地	携程集团	顶岗实习、直播运营	直播、直播运营
3	凯耐睿实训基地	凯耐睿(河南)信息技术有限公司	跟岗实习、顶岗实习、电商综合实训	直播营销与运营、电商客服
4	蚌埠君客实训基地	蚌埠君客电子商务有限公司	电商客服、新媒体运营	电商客服营销、直播营销
5	河南翰聆实训基地	河南翰聆信息技术有限公司	认识实习、跟岗实习、顶岗实习、直播运营	直播营销与运营、电商客服
6	上海维音实训基地	上海维音信息技术股份有限公司	跟岗实习、顶岗实习、直播运营	直播营销与运营、电商客服
7	上海寰纬航空基地	上海寰纬航空服务有限公司	顶岗实习、电话客服	电话客服营销
8	洛阳卡卡实训基地	洛阳卡卡文化传媒有限公司	顶岗实习、网络营销、门店连锁营销	网络营销、门店连锁营销

4. 学生实习基地基本要求

具有稳定的校外实习基地。能提供客服、运营、营销、直播等相关实习岗位，拥有当前行业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生安排顶岗实习；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；有规范实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

（三）教学资源

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所需的教材、图书文献及数字教学资源等。

1. 教材选用的基本要求

教材选用是保障教学质量的重要环节。网络营销与直播电商专业严格遵循《普通高等学校教材管理办法》等文件要求，选用适用于高职课堂和实习实训的教学用书及相关配套资源，确保教材体现党和国家意志，杜绝不合格教材进入课堂。每学期对教材进行抽样检查，重点审核内容的科学性、出版时效性、类型适宜性及意识形态导向，优先选用国家及省级规划教材。为适应行业发展与教学改革，教材覆盖直播电商运营、沉浸式文旅营销、乡村振兴赋能等热门场景，培养紧跟趋势的实战型人才，及时将新规范、新技术、新业态融入教学；积极选用体现“书证融通”、支持混合式教学模式的新型活页式教材、工作手册式教材，行业认证及职业标准，保障教材的先进性与实用性。

例如《AI 直播运营》作为专业主干课，优先选用对应领域的国家规划教材，同时搭配 AI 赋能直播间后台实操录像、智能直播落地项目与行业典型案例解析作为拓展资源。课程以国标教材搭建完整的理论知识框架，夯实传统直播底层运营逻辑，同步融入智能话术生成、AI 用户数据分析、智能场控等前沿技术内容，在依托国规教材奠定系统知识基础的前提下，深度结合当下 AI 直播赛道落地标准，贴合人工智能赋能直播电商的实战岗位要求；针对《新媒体运营》这一全媒体运营师考证核心课，专门选用符合最新考试大纲、涵盖平台规则解读与运营实战技巧的配套教辅，助力学生高效衔接职业资格认证；而《内容策划与编辑》则对标网络直播运营或数字营销技术应用等相关职业技能等级证书的考核要求，选用对应配套教材，同步融入证书考核中的真实项目策划与内容制作案例，且所有教材均通过内容与版权合规审查，在确保教学规范性的同时，实现课程教学、证书考核与岗位能力的有机统一。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足网络营销与直播电商专业人才培养、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与网络营销与直播电商专业相关的核心专业领域相适应的图书、期刊、资料、规范、标准、法律法规等。

3. 数字资源配备配置基本要求

学院建设配备与网络营销与直播电商专业有关的音视频素材、教学课件、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、满足教学需要。

（四）教学方法

1. 线上线下混合教学

借助智慧课堂和超星学习平台，利用先进信息技术改变教育教学方法，实施“线上、线下、任务化”混合教学。

2. 任务驱动法

任务驱动教学法可以让学生在完成“任务”的过程中，培养分析问题、解决问题的能力，培养学生独立探索及合作精神。

3. 案例教学法

通过具体的教学案例，引导学生参与分析、讨论等活动，让他们在具体的问题情境中积极思考探索，培养学生自主学习能力和综合应用能力。

4. 模块化教学法

模块化教学中教师只是在开始利用很少的时间对任务的内容要求进行讲解。教师在模块化教学过程中只讲解一些难懂的、易错的地方以及一些更快更有效的学习方法，从而更全面地发挥学生的学习自主性。

5. 分组讨论法

在课程教学中对学生进行线下分组，通过线上学习，线下讨论等方法，让学生更多地参与教学活动。以学生为主体，按照既定方案进行讨论。在任务实施过程中，老师参与线下引导，辅导学生完成任务，任务完成时，老师对完成效果进行检查，通过学生自评、小组互评、教师评价，对任务结果做综合性评价。分组讨论教学法，有利于学生的信息收集和自主创新能力。能培养学生的团结协作的精神，更好地提高学生自身的分析和解决问题的能力。

（五）教学评价

本专业考核分为理论课考核、专业教学技能考核、岗位实习考核三部分。

1. 理论课考核

理论课程考核包括学生对课程中理论知识的识记、理解、掌握和运用的考核，采用形成性考核和终结性考核相结合的方式。形成性考核成绩占课程总成绩的 50%，包括平时作业成绩（占 30%）和学习表现成绩（占 20%），由任课教师根据学生的平时作业完成情况、上课与老师互动情况、学习表现记录（包括到课率记录）进行综合评定。终结性考核成绩占课程总成绩的 50%。终结性考核采取期末无纸化（或纸质）考试。

2. 专业教学技能考核

为客观评价学生在学完本门课程后知识的掌握情况、专项技能的训练水平、职业核心能力的掌握情况，将本课程考核与评价分为两部分，分别为平时过程性考核和期末终结性考核，总分为 100 分。

其中平时过程性考核占 60%，考核主要分成 2 部分，一方面根据阶段性个人或小组项目完成情况，由学生自评、组内他人评价和教师评价相结合评定成绩；另一方面，根据项目完成的时间、主题是否符合要求、质量是否达标、是否有创新，由组长和教师评价相结合的方式评定成绩。

期末终结性考核占 40%，主要分为理论考试以及实践考试。其中理论考试部分根据期末问卷式理论考试，由教师评定成绩。实践考试根据期末实践项目完成的时间、主题是否符合要求、质量是否达标、是否有创新，由教师评价评定成绩。

3. 岗位实习的考核

岗位实习时间为 12 个月，考核成绩由企业指导教师与校内指导教师共同评定，其中以企业方评价为主要依据。校内指导教师主要根据学生提交的岗位实习总结及定期汇报情况进行评定；企业指导教师则依据学生在实习期间运用专业知识解决实际问题的能力、职业素养表现以及综合技能提升情况进行评定。双方评分权重设置为：校内指导教师评定成绩占考核总成绩的 40%，企业指导教师评定成绩占 60%。考核成绩采用百分制，60 分及以上为合格。未达到实习考核合格标准的学生，扣除岗位实习相应学分。本专业将结合专业特色，在实习过程中重点培养学生的实际操作能力、行业适应能力与综合职业素养，并通过校企双导师制度强化教学师资队伍协同指导能力，

确保实习内容与专业培养目标相一致。

十、质量管理

健全人才培养工作的体制机制，构建稳定的组织机构和专业建设团队，形成人才培养质量保障体系。完善教育教学过程监测、评价与反馈机制。定期组织行业调研对人才培养质量进行评价，充分发挥学校、行业企业、家长等多评价主体的作用，形成多元监督机制。教师教学评价与考核由教学常规检查、学生评价、教师同行评价和教学督导四部分组成。强化学生学习的全过程管理与评价，实施考教分离，评教与评学分离，严格考试纪律，考试管理严密、科学、规范，客观公正评价教育教学质量。以下是学院开展质量管理工作的主要措施：

一是学院专业建设指导委员会，为专业建设出谋划策，提供市场、政策及行业信息，提高专业建设的科学性和合理性。

二是学院教学执行组织与教学督导组，对课程建设、教学方法的改革与推广、课堂教学质量管理等进行督导与评价。

三是根据学院实践教学环节质量管理，完善各实践教学环节的课程标准、评价标准，完善实践教学管理文件，加强校内外实训、岗位实习的管理。

四是学院专业调研组，负责本专业的社会需求、毕业生跟踪调查和新生素质调查等工作，为本专业的招生和就业提供支持。

十一、毕业要求

（一）课程成绩要求

所有课程成绩全部合格，并达到本人才培养方案要求的素质、知识和能力等方面要求，准予毕业，颁发毕业证书。

（二）学分要求

本专业必须修满 138 学分方可毕业。其中，岗位实习共 24 学分，岗位实习时间为 12 个月。

（三）证书要求

1. 通用证书

鼓励学生获得普通话证书、计算机等级等其他证书。

2. 职业资格证书

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

鼓励学生毕业时至少考取一项本专业相关的证书：如全媒体运营师、互联网营销师、网络直播运营、电子商务数据分析师等。

（四）综合素质考核要求

学生须通过学院组织的综合素质考核，考核内容包括：

思想政治素质：拥护中国共产党领导，践行社会主义核心价值观，具备良好的思想道德修养和社会责任感；

专业素养：具备扎实的专业知识、技能和职业素养，能够胜任网络营销与直播运营相融合的相关岗位；

实践与创新能力：在实习、实训、项目实践中表现突出，具备一定的创新意识和解决问题的能力；

身心健康发展：身心健康，具备良好的心理素质和团队协作能力；

美育与劳动素养：具备一定的审美能力、人文素养和劳动意识，尊重劳动、热爱劳动。

（五）其他要求

学生须完成所有规定的教学环节。

1. 岗位实习

在与学校签订合作协议的企业里进行全职岗位实习，承担实际工作任务。实习中重点锤炼直播技巧、营销推广、直播运营等核心业务技能。实习成果需通过企业评价与校方考核，完成理论与实践的综合转化。

2. 毕业设计

毕业设计须紧密结合网络营销与直播电商领域的真实场景与业务需求。学生可选择直播带货策划、短视频营销、社交媒体运营、数据化营销等方向，完成一份完整、可行且具备创新性的整合营销方案或创业计划。设计内容应系统体现市场分析、内容策划、平台运营与数据分析等核心能力的综合运用，成果须具有一定的实际参考或商业应用价值。毕业设计指导教师指导学生完成毕业设计的同时，完成毕业教育。

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商人才培养方案

附表

2026 级三年制网络营销与直播电商专业学期教学周数分配表

周次 学期	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
一			★	★	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	●
二	☆	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	●
三	☆	■	■	△	△	△	△	△	△	△	△	△	△	■	■	■	■	■	■	●
四	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	●	
五	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲
六	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	○	○	○	○								

说明：

1.教学单位依据上级文件，学校实际，专业内涵建设，科学安排每学期周教学。

2.符号：★--军训，☆—社会实践，■--理论教学，▲—实习，△--校内实训，○-毕业设计，●-考试

2026年网络营销与直播电商专业课程设置及教学进度表

二级学院： 旅游管理与乡村振兴学院							学制：三年						填报人：张慧芳				负责人：刘志恒		
课程模块	课程类型	课程编码	课程名称	学时分配			学期及周学时数						学分	考核方式	备注				
				总学时	理论学时	实践学时	一	二	三	四	五	六							
													实习						
公共基础课程模块	思政课程	160008-160011	形势与政策	18	12	6	0.25	0.25	0.25	0.25			1	考查					
		160004	思想道德与法治	54	36	18		3					3	考试					
		160005	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	36	24	12	2						2	考试					
		160007	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	54	45	9			3				3	考试					
		160016	国家安全教育 ☆	18	8	10				1			1	考查					
	公共必修课程	130055-130056	大学体育 ☆	108	12	96	2	2	2				6	考试					
		150003	军事理论（国防教育）	36	16	20	2						2	考查	学生中心军训				
		120237	大学生心理健康教育	36	24	12		2					2	考查					
		150033-150036	劳动教育	36	6	30	0.5	0.5			0.5	0.5	2	考查					
	公共限定必修课程	150029-150030	中华优秀传统文化（文学）☆	72	44	28	2	2					4	考查					
		150007-150010	大学英语 ☆	144	72	72	2	2	2	2			8	考查					
		190204-190205	人工智能通识课	72	18	54	2	2					4	考查					
		140316、140318	大学生职业生涯规划 and 就业指导	18	6	12	0.5	0.5					1	考查					
		140357-140358	大学生创新创业基础	18	12	6			0.5	0.5			1	考查					
		公共必修小计			720	335	385	13.25	14.25	7.75	3.75	0.5	0.5	40					
	公共选修课程	16006	历史	18	12	6				1			1	考查					
			艺术审美（鉴赏）	36	24	12	0.5	0.5	0.5	0.5			2	考查	网络选修				
		公共选修小计			54	36	18	0.5	0.5	0.5	1.5	0	0	3					
		公共基础课程合计			774	371	403	13.75	14.75	8.25	5.25	0.5	0.5	43					
	专业课程模块	专业必修课	140214	办公软件高级应用	36	18	18	2						2	考查				
140191			管理学基础	36	12	24				2			2	考试					
140230			现代物流基础	36	18	18				2			2	考试					
140233			市场营销	36	18	18	2						2	考试					
140336			直播表演艺术	36	18	18	2						2	考查					
140227			电子商务基础	36	18	18	2						2	考试					
140337			AI短视频策划与制作	54	0	54			3				3	考查					
140338			商品拍摄与素材编辑	54	0	54			3				3	考查					
140339			电商视觉营销	72	0	72				4			4	考查					
140320			专业英语	36	12	24			2				2	考试					
140319			职业礼仪与职业形象设计	36	24	12	2						2	考查					
140359			商务数据分析与应用	54	0	54			3				3	考查					
140360			直播销售★	36	18	18	2						2	考查					
140226			新媒体运营★	54	27	27		3					3	考查					
140228			客户服务与管理★	36	18	18		2					2	考试					
140341			AI直播运营★	54	27	27		3					3	考试					
140220			内容策划与编辑★	72	36	36				4			4	考查					
140342			市场策划★	54	27	27			3				3	考试					
140222			网络推广★	36	18	18				2			2	考查					
140361			营销渠道运维★	72	36	36				4			4	考查					
专业必修小计			936	345	591	12	8	14	18	0	0	52							
专业选修课		140280	人工智能导论	72	36	36	4						4	考查					
		140281	智慧商业	36	18	18			2				2	考查					
		140282	选品与采购	72	36	36	4						4	考查					
		140126	零售基础	72	36	36			4				4	考查					
		专业选修课小计			252	126	126	8	0	6	0	0	0	14					
专业课程合计			1188	471	717	20	8	20	18	0	0	66							
综合实践模块	军事技能			36	0	36	36						2	考查	军事技能训练21天。				
	认识实习（实训）			72	0	72	18	18	18	18			4	考查	1-4学期均开设，累计至少8周。				
	安全教育			36	0	36	9	9	9	9			2	考查	每月两次，利用班会时间。				
	综合电商实训			72	0	72			72				4	考查	围绕电商大促销开展电商实训（电商客服、直播、AI逻辑制作）。				
	社会实践			54	0	54	9	18	9	18			3	考查	寒假一周，暑假两周。				
	毕业设计			72	18	54						72	4	考查					
	岗位实习			432	0	432						270	162	24	考查				
综合实践合计			774	18	756	72	45	108	45	270	234	43		课程按教学周计算，换算为学期总课时					
学时、学分总计			学时	理论	实践	一	二	三	四	五	六	学分	总计为：公共基础课程合计、专业课程合计、综合实践合计三项之和，并计算理论合和实践学时占从学时百分比。						
			2736	860	1876	679.5	454.5	616.5	463.5	279	243	152							
			百分比	31.43%	68.57%	24.84%	16.61%	22.53%	16.94%	10.20%	8.88%								
公共基础课占总学时百分比			28.29%																
选修课占总学时百分比			11.18%																
实践教学占总学时百分比			68.57%																
开设课程门数			47																
考试课程门数			12																

注：16-18学时计1学分，专业核心课程后标注“★”，书院课程后标注“☆”；严格按照国家文件，学生需达到毕业标准。

网络营销与直播电商专业实践教学 实施方案（暂行）

一、指导思想

为深化产教融合、校企合作，落实“理实一体、工学结合”的教学理念，紧密对接数字经济时代网络营销、直播电商及AI内容创作等新兴领域的人才需求，充分利用校内外优质实践资源，推动课程教学与真实商业场景深度融合，提升学生在电商综合客服、新媒体营销、直播运营、AI内容制作等岗位的实战能力与职业素养，特制定本方案。

二、适用范围

本方案适用于网络营销与直播电商专业、在校三年制高职学生。凡专业人才培养方案中实践学时占比较高的专业课程（包括但不限于直播运营、短视频制作、AI漫剧创作、电商数据分析等），均可申请采用本方案所规定的“实地授课”或“岗位实战”模式进行教学。

三、教学组织形式

（一）实地授课模式

将课堂从校内实训室延伸至直播基地、MCN机构、电商企业直播间、AI内容制作公司、短视频拍摄基地等真实职业场所，在真实工作环境中完成部分或全部理论教学与实践教学任务。

1. 理论教学：由学校专任教师在实地场景中讲授，结合

现场资源进行案例化、情境化教学。

2. 实践教学：由合作企业选派的企业导师（直播运营总监、主播、AI 内容制作人、电商运营经理等）指导学生完成岗位实操训练。

（二）集中授课安排

根据课程特点与企业实际运营情况，可采取以下集中授课方式：

集中实训：根据教学需要与合作企业商议确定实践教学时间，集中完成某一课程的教学与实训。

阶段式轮训：将班级分组，分阶段轮流赴不同实训基地完成直播运营、短视频创作、AI 漫剧制作等不同岗位的实践任务。

岗位实战（6 个月）：在第三至第四学期，双向选择开放直播、AI 漫剧制作等方向岗位实战，学生进入企业或校内产教融合基地，进行不少于 6 个月的全真岗位实践，巩固并深化专业课程知识，实现岗位能力维度进阶。

集中授课的具体时间安排由学院与合作企业共同商定，提前一个月报课程中心备案，并通知学生及相关教师。

四、学分认定与考核

1. 学分认定：学生在实地授课及岗位实战期间完成的学时，经考核合格后，计入相应课程的总学时与学分，与校内授课具有同等效力。

2. 成绩构成：

理论考核成绩占 30%：由学校专任教师根据课堂表现、作业、测验等评定。

实践考核成绩占 70%：由企业导师根据岗位任务完成度、操作规范、职业素养、项目成果（如直播数据、AI 漫剧作品质量、营销效果等）综合评定。

补修与重修：因故未参加实地授课的学生，可通过校内实训或下一次集中授课进行补修，完成相应任务后获得学分。

五、师资配备与职责

（一）学校专任教师

随班前往实地授课地点，全程负责理论教学的组织与实施。

协助企业导师维持课堂纪律，关注学生学习状态。

做好教学记录，收集教学素材，参与学生考核评价。

（二）企业导师

由合作企业选派具有丰富实践经验、良好表达能力的业务骨干或管理人员担任（如直播运营负责人、AI 内容项目主管、电商运营经理等）。

负责实践教学环节的设计、示范与指导。

参与学生实践能力考核，向学校教师反馈学生表现。

（三）师生配比

原则上每门课程的实地授课环节，学校专任教师与学生比例不低于 1:30，企业导师与学生的实操指导比例不低于 1:15，确保教学质量与安全。

岗位实战阶段，每名学生配备一名企业带教导师，每名导师同时指导不超过 5 名学生。

六、实施流程

（一）学期初申报：任课教师根据课程标准，在开学第一周内提出本课程实地授课及岗位实战计划（包括授课地点、次数、时长、合作企业、安全保障措施等），经教研室审核、二级学院批准后上报学校。

（二）校企沟通：学院与相关企业对接，确定具体时间、场地、企业导师及教学内容安排。

（三）学生告知：提前一周向学生公布实地授课安排，说明教学目标、纪律要求、考核方式及安全注意事项。

（四）过程管理：学校专任教师与企业导师共同记录教学内容、学生出勤、任务完成情况及学生表现；岗位实战阶段实行周报、月评制度。

（五）考核与存档：课程结束后一周内（岗位实战阶段结束后两周内），完成成绩评定并在学期末录入教务系统，教学记录表、实战成果材料等归入课程档案。

七、安全保障

购买保险：学生在校外实地授课及岗位实战期间，由学校或企业统一购买人身意外伤害保险。

交通安全：集中往返由学校或企业安排正规交通工具；分散前往的需学生签署安全承诺书，并告知家长。

应急预案：每次实地授课及岗位实战须制定简要安全预

案，明确突发疾病、意外伤害、突发事件等情况的联系人及处理流程。

导师责任：学校专任教师为现场第一安全责任人，企业导师协助做好岗位操作安全监督。

八、经费保障

学校设立实践教学专项经费，用于支付：

学生往返交通费；

实训基地使用费（如合作企业收取）；

企业导师授课补贴（参照学校外聘教师标准）；

学生保险费用；

其他必要的耗材、资料费用（如直播设备、AI 漫剧制作软件授权等）。

经费使用按学校财务管理制度执行。

九、附则

本方案自发布之日起试行，由旅游管理与乡村振兴学院负责解释。

各课程可根据自身特点（如直播方向、AI 漫剧制作方向、内容营销方向等）在本方案框架内制定实施细则，报学院备案后执行。