

2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业



2026 年 8 月

编制说明

本专业人才培养方案适用于三年全日制高职网络营销与直播电商（数智化营销方向），由洛阳文化旅游职业学院数字与智能技术应用学院专业建设指导委员会组织专业教师，与河南省文化影视集团、河南电影电视制作集团、河南省数字经济产业协议产教融合委员会共同制订。从 2026 级网络营销与电商直播专业（数智化营销方向）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	杜伟克	洛阳文化旅游职业学院	数字与智能技术应用学院院长	杜伟克
2	韩欣达	洛阳文化旅游职业学院	数字与智能技术应用学院副院长	韩欣达
3	徐艳艳	洛阳文化旅游职业学院	数字与智能技术应用学院教务办主任	徐艳艳
4	王广坡	洛阳文化旅游职业学院	高级讲师	王广坡
5	张亚芬	河南文化影视集团	副总经理、正高（高级记者）专业带头人	张亚芬
6	马全	河南省网络文化协会	副会长	马全
7	董文林	河南文化影视集团	项目负责人	董文林
8	张晓彬	元生（河南）数字科技集团有限公司	董事长	张晓彬
9	李涛	元生（河南）数字科技集团有限公司	河南省数字经济产业协会产教融合专业委员会 / 秘书长	李涛
10	王国军	元生（河南）数字科技集团有限公司	元生科技集团教学处主任	王国军

复核人：苏俊豪

专业负责人（签字）：王广坡

目 录

一、专业名称（专业代码）	1
二、入学基本要求	1
三、基本修业年限	1
四、职业面向	1
五、培养目标	4
六、培养规格	4
七、课程设置	5
八、教学进程及学时安排	20
九、基本教学条件	20
十、质量管理	24
十一、毕业要求	25
附表一	26
附表二	27

2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）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（数智化营销方向）（530704）

二、入学基本要求

普通高级中学毕业、中等职业学校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就业面向互联网及相关服务、商务服务业、批发业、零售业等行业，数字营销、新媒体营销、直播电商等技术领域。专业职业面向见表 1。

表 1：网络营销与直播电商（数智化营销方向）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	
职业类证书	直播电商、网络直播运营、新媒体营销	

职业能力分析

（一）岗位能力与支撑课程分析表

表 2：网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业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	直播销售员	文旅/农产品常态化直播、品牌代播、助农专场	直播脚本量产、镜头控场、转化成交、直播实时复盘	直播销售、主播素养、AI 商业应用	元生数字、河南文旅集团
2	直播运营主管	直播间全周期运营、流量投放、团队排班、直播风险管控	直播间项目统筹、投放预算管控、GMV 数据分析	直播运营、网络推广、商务数据分析	河南广电影视部
3	新媒体运营	抖音/小红书/视频号账号全托管、短视频批量生产	内容排期、粉丝运营、活动落地、账号变现	新媒体运营、短视频策划与制作	省网络文化协会
4	内容策划编辑	品牌文案、直播脚本、种草图文、AI 数字内容生产	多体裁商业内容量产、内容数据优化	内容策划与编辑、消费者行为分析	河南省文化影视集团
5	网络广告投放	信息流广告开户、人群建模、投产优化、推广复盘	投放方案落地、数据监测、预算优化	网络推广、商务数据分析	元生数字营销事业部
6	社群私域运营	商家私域搭建、用户分层、裂变活动、复购转化	社群生产运营、客户精细化维护	社群运营、客户服务与管理	本地文旅电商企业
7	选品与供应链	文旅产品选品、供应商对接、库存成本测算	市场选品、采购谈判、供应链方案	选品与采购、现代物流基础	洛阳农特电商产业园
8	市场项目策划	节庆营销、文旅推广全案、线下线上联动项目	完整商业策划方案落地、项目管控	市场策划、管理学基础	省数字经济产业协会

（二）专业能力图谱

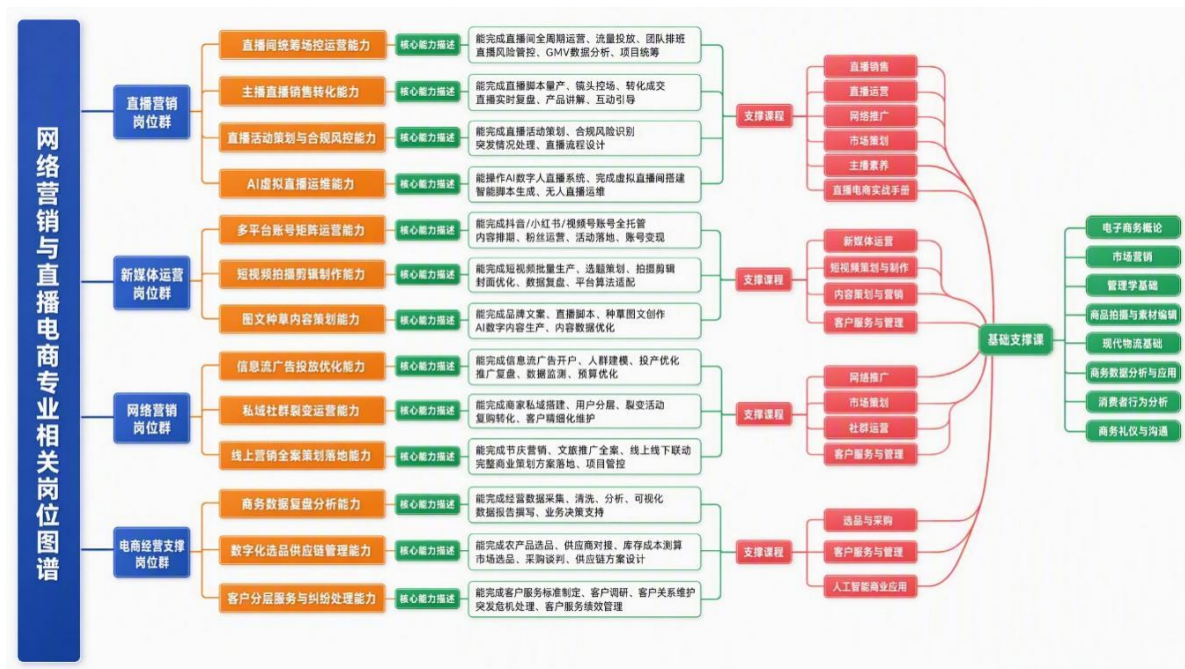


图 1 网络营销与直播电商专业能力图谱



图 2 课程关系图

五、培养目标

本专业以培养高技能人才为核心，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，掌握本专业知识和技术技能，具备职业综合素质和行动能力。未来，他们能精准对接批发零售、互联网及相关服务、商务服务等热门领域，胜任互联网营销师、全媒体运营师、市场营销专员、品牌管理专员等核心岗位，在渠道拓展与运维、市场、产品、直播、内容全案策划、精准广告投放、粉丝深度运营与转化、专业数据分析、客户开发与精细化管理等关键工作中独当一面，成为行业发展的中坚力量，培养出国家所需要的高技能人才。

六、培养规格

（1）坚定拥护中国共产党领导和中国特色社会主义制度，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，践行社会主义核心价值观，具有坚定的理想信念、深厚的爱国情感和中华民族自豪感；

（2）掌握与本专业对应职业活动相关的国家法律、行业规定，掌握绿色生产、环境保护、安全防护、质量管理等相关知识与技能，了解相关行业文化，具有爱岗敬业的职业精神，遵守职业道德准则和行为规范，具备社会责任感 and 担当精神；

（3）掌握支撑本专业学习和可持续发展必备的语文、数学、外语（英语等）、信息技术等文化基础知识，具有良好的人文素养与科学素养，具备职业生涯规划能力；

（4）具有良好的语言表达能力、文字表达能力、沟通合作能力，具有较强的集体意识和团队合作意识，学习 1 门外语并结合本专业加以运用；

（5）掌握思政、文化及科学健身等公共基础知识，能用科学方法分析实际问题，具备文化传承、思辨创新与跨文化交际素养；

（6）能进行互联网和移动互联网营销活动的组织和管理工作的；能使用互联网完成企业的商业交易与运营推广工作；

（7）能熟练的使用计算机及办公软件和设备完成企事业单位日常文字和信息收集处理工作；具备直播营销全流程执行能力，可完成选品分析、直播策划、产品讲解、脚本设计、主播人设搭建、粉丝引导转化及复盘优化等工作；

（8）能进行企业互联网或移动互联网营销活动的策划、组织和管理工作；能通过抖音、快手、淘直播等直播平台完成直播电商策划、运营、推广、复盘等工作；

（7）具备直播与新媒体运营能力：可完成直播间运营策划、流量引入、成本控制、过程监测调整及风险把控；可独立开展新媒体市场调研、运营策划、平台推广、社群运营、活动策划及效果监测；

（8）具备内容策划编辑与市场策划能力：可完成市场调研、内容编辑制作推广及效果监测评估；可开展行业定位分析，以及产品、渠道、销售策略、营销活动的策划与评估分析；

（9）具备客户服务与管理能力：可制定客户服务标准、开展客户调研与数据获取、维护客户关系、处理突发危机事件、管理客户服务绩效、开发与转化客户及对接服务机构合作；

（10）具备网络推广能力：可完成广告投放、人群画像分析、渠道筛选、结果分析、数据跟踪及推广预算管理等工作。

（11）熟悉市场调研与统计、市场环境分析、消费者行为分析、营销渠道管理、营销策略、销售管理等市场营销管理知识；

（12）掌握抖音、快手等直播平台的电商策划、运营、推广、复盘等知识和技巧

（13）熟悉网络营销与直播电商相关法律法规、商务谈判等专业知识；

（14）掌握图片处理、产品分析、产品详情设计等专业技能相关理论知识；

（15）掌握电子商务业务处理规则与流程、移动电商业务处理规则与流程等互联网商务应用知识；

（16）掌握各类网络运营推广手段，精通微博、微信等新媒体传播规律，熟悉内容策划、文案编辑制作等相关知识；

（17）掌握直播营销排期规划、脚本撰写、前期筹备等相关知识；

（18）掌握直播营销执行、内容二次传播、复盘总结等全流程相关知识；

（19）掌握互联网及移动互联网营销策划流程知识，熟悉相关策划方案的撰写。

七、课程设置

本专业主要包括公共基础课程和专业课程。

（一）公共基础课程

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、体育、军事理论与军训、心理健康教育、劳动教育等列为公共基础必修课程。将中华优秀传统文化、人工智能通识课、大学生职业生涯规划 and 就业指导、大学英语、大学生创新创业基础等列为公共限定必修课程。

思想政治理论课，共 6 门。主要课程有：毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、思想道德与法治、习近平新时代中国特色社会主义思想概论、形势与政策、四史、国家安全教育。

表 3：网络营销与直播电商（数智化营销方向）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	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，	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	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

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

	特色 社会主义 思想概 论（3 学 分，54 学时）		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。	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”和党的建设等方面作出的理论概括和战略指引。	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， 18 学 时）	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。	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。	教学坚守正确政治立场，同党中央保持高度一致，严格落实教育部课程设计要求，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内涵、重点领域和重意义，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	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

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

				力和批判性思维。	析与小组互评提升。鼓励网络自主学习，多元化考核。
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）	公共限选必修课程	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知识，具备智能办公、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 and 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。

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

12	劳动教育（2 学分，36 学时）	必修	培养勤劳、创新、合作的品质，实践能力和社会责任感；树立正确劳动观念，体验劳动价值，培养勤劳精神和团队合作意识。	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。	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、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 and 就业指导（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业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	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	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

	时)		焦学生审美能力培养，引导学生学会赏析各类艺术作品、思辨审美现象，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康人格。	筑等视觉艺术鉴赏，音乐、戏曲、影视等综合艺术赏析，同时结合生活美学、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。	极参与课堂学习与实践，主动积累审美经验、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。

专业基础课程：专业基础课程共 9 门，主要包括：社群运营、电子商务概论、市场营销、短视频策划与制作、现代物流基础、商品拍摄与素材编辑、商务数据分析与应用、选品与采购、直播电商实战手册。

专业核心课程：专业核心课程共 7 门，主要包括：直播营销、市场策划、短视频制作实战、网络推广、直播运营、新媒体运营、内容策划与编辑。

专业拓展（选修）课程：专业拓展（选修）课程共 4 门，主要包括：人工智能商业应用、主播素养、商务礼仪与沟通、消费者行为分析。

表 4 网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业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	对接岗位能力	教学要求
1	社群运营(第 1 学期开设; 36 学时, 2 学分; 考查课)	专业基础课	本课程旨在学习掌握社群运营核心理论与实操, 具备全流程运营能力, 适配多行业需求。树立用户中心理念与合规意识, 有用户思维。优化运营, 熟练用工具并协同跨部门。	教学内容围绕“用户-内容-活动-变现”四大核心维度展开, 涵盖社群的定位与搭建、日常运营、活动策划及商业变现等关键环节, 理解社群在现代营销体系中的作用。	面向电商企业、新媒体机构、品牌服务商的社群运营专员、社群维护专员等岗位, 主要负责私域社群搭建、工作。	本课程以实操落地为核心, 要求学生掌握社群从搭建到变现的全流程逻辑。学生需具备基础互联网思维, 按时完成案例分析、方案设计等课后任务。
2	电子商务概论(第 1 学期开设)	专业基础课程	本课程旨在帮助学习者建立电商行业系统认知, 掌握基	课程内容以“概念-模式-技术-运营-环境”为逻辑主	电商运营助理、社群运营助理、网	本课程为电商入门课, 要求学生建立完整电商知识

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

	学期开设；72学时,4学分；考试课)		础理论与实操逻辑，具备适配电商基础岗位的素养与能力，为后续深耕电商领域奠定基础。树立电商合规意识与诚信经营理念，培养用户思维、数字化思维及创新意识，具备团队协作与应对行业变化的适应力。	线，涵盖电子商务的定义、分类及发展历程，B2B、B2C、社交电商等主流商业模式与典型案例，支撑电商运作的网站建设、大数据、支付安全等核心技术，以及网络营销、物流供应链管理运营环节。	店客服、电商业务助理、新媒体电商助理	体系，掌握核心理念、主流模式及基础运营逻辑。 要求学生能辨析不同电商模式的优劣，掌握电商平台基础操作，最终能独立完成1份行业趋势分析报告或简单电商创业构想。
3	市场营销(第2学期开设；72学时,4学分；考试课)	专业基础课程	本课程旨在助力学习者建立系统营销思维，掌握市场运作基础逻辑与实操方法，为参与市场实践奠定基础。初步设计营销方案，具备营销文案撰写与跨部门沟通协作能力。	课程内容围绕“需求洞察-策略制定-执行落地”的逻辑展开，以及数字时代下的新媒体营销、内容营销、品牌管理等前沿实践，通过理论结合案例分析，掌握制定和实施营销方案的基础能力。	营销助理、电商推广助理、社群运营助理、市场调研专员、销售助理	本课程聚焦市场营销核心逻辑与实操方法，要求学生构建完整营销知识体系，要求学生能结合实际案例制定基础营销方案，最终需产出1份完整营销策划案或1次案例分析报告。
4	短视频策划与制作(第2学期开设；36学时,2学分；考查课)	专业基础课程	本课程旨在帮助学习者掌握短视频全流程创作逻辑，具备从策划到制作的基础能力。树立正向内容价值观与版权意识，基础剪辑，制作符合平台短视频，具备内容效果初步分析能力。	课程内容围绕“策划-拍摄-剪辑-运营”主线展开，平台特性分析、选题策划与脚本撰写、效处理等后期制作，帮助学生掌握符合平台传播规律的短视频创作能力。	短视频策划助理、短视频拍摄剪辑师、内容制作专员、新媒体素材编辑、账号运营助理	本课程以“策划+制作+优化”为核心，要求学生掌握短视频全流程实操技能，构建从选题到落地的完整逻辑。条优质短视频成片，优化内容的基础能力。
5	现代物流基础(第2	专业基础课程	本课程旨在帮助学习者建立现代物流系统认知，掌握物	课程内容围绕“物流活动全流程”展开，涵盖现代物流	电商仓储助理、物流客服、物流跟	本课程聚焦物流行业核心逻辑与实操，要求学生构

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

	学期开设；36 学时,2 学分；考试课)		流运作核心逻辑与基础方法，具备适配物流基层岗位的素养与能力，为深耕物流领域奠定基础。树立物流时效意识与服务理念，培养成本控制思维、细节把控力及合规意识，具备团队协作与应对物流突发状况的适应力。能辨别不同物流环节的运作逻辑。	的定义、发展历程及行业趋势，运输管理、装卸搬运、包装、流通加工、物流信息管理等核心环节，以及第三方物流、绿色物流、跨境物流等新兴模式，结合企业物流实践案例，帮助学生建立对现代物流体系的系统性认知，掌握物流各环节的基本运作逻辑与管理思路。	单员、配送调度助理、供应链业务助理	建完整物流知识体系，掌握物流系统构成、运输仓储、配送分拣、供应链管理等内容，理解物流各环节运作流程与协同逻辑。 按时完成物流方案设计、行业调研等任务。
6	商品拍摄与素材编辑（第 3 学期开设；72 学时,4 学分；考查课)	专业基础课程	本课程旨在帮助学习者掌握商品视觉呈现核心逻辑，具备从拍摄到素材优化的基础能力，适配电商、新媒体等领域商品视觉岗位需求，运用工具优化素材色彩、细节，制作符合平台展示需求的商品视觉素材。	课程内容围绕“商品拍摄-素材编辑”两大核心模块展开，涵盖商品拍摄的器材，帮助学生掌握能突出商品卖点、符合商业传播需求的拍摄与素材处理能力，满足电商运营、视觉设计等场景的实际应用。	电商美工助理、商品摄影助理、新媒体素材编辑、短视频素材制作专员、网店视觉运营助理	本课程聚焦商业视觉内容实操，要求学生构建“拍摄技巧+后期编辑+商业适配”的核心能力体系，掌握商品拍摄光影控制、构图技巧、熟练运用图片/视频编辑软件完成调色、修图、剪辑等操作。
7	商务数据分析与应用（第 3 学期开设；36 学时,2 学分；考试课)	专业基础课程	本课程旨在帮助学习者掌握商务数据核心分析逻辑，具备从数据获取到应用的基础能力，适配电商、企业运营等领域数据相关岗位需求，为数据驱动决策奠基。具备严谨细致的工作态度与跨部门协作	课程内容围绕“数据获取-处理-分析-应用”全流程展开，涵盖商务数据的来源，如何将分析结果转化为市场决策、帮助学生建立数据思维，掌握用数据驱动商业决策的基础能力。	电商数据运营助理、数据分析专员、运营助理、市场数据整理专员、店铺运营专员	本课程聚焦商务数据全流程实操，要求学生构建“数据获取-处理-分析-应用”的完整逻辑，掌握 Excel、SQL 等核心分析工具操作，熟悉数据清洗、可视化、建模等基础方法，理解数据在营销、运

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

			力。能力：能按需收集整理商务数据，为业务优化提供数据支撑。			营、决策等商务场景的应用逻辑。
8	选品与采购 (第 4 学期开设; 36 学时, 2 学分; 考查课)	专业基础课程	本课程旨在帮助学习者掌握选品与采购的核心逻辑和实操方法, 具备适配电商、零售等领域选品采购基础岗位的素养与能力, 为保障供应链高效运转奠基。能结合市场数据筛选潜力产品, 运用工具记录采购数据, 具备简单采购方案制定能力。	课程内容围绕“选品策略-采购执行”两大核心模块展开, 结合电商平台及零售企业的实际案例, 帮助学生掌握符合市场需求的选品思维和高效合规的采购管理能力, 理解选品与采购在企业运营及供应链中的核心作用。	电商选品助理、采购专员、货源开发助理、供应链助理、店铺运营助理	本课程聚焦选品与采购全流程实操, 要求学生构建“市场洞察-选品决策-采购执行-风险管控”的核心逻辑, 掌握选品标准、供应商评估、采购谈判、库存管控等关键技能, 理解供应链协同与成本优化逻辑。
9	直播电商实战手册 (第 4 学期开设; 72 学时, 4 学分; 考试课)	专业基础课程	掌握直播电商行业生态、主流平台规则与流量逻辑。理解直播全流程: 选品、策划、脚本、场控、投放、复盘。熟练使用数据分析工具, 完成直播复盘与迭代优化。转化率、UV 价值。树立合规经营、诚信直播、用户至上的职业素养。	掌握直播项目全流程: 直播策划、选品排品、脚本撰写、场控执行、流量投放、复盘分析; 熟悉直播合规风控、违禁词、售后纠纷处理规范; 理解直播间核心指标。	直播主播助理、直播运营专员、场控、直播选品助理、直播客服	采用理论精讲 + 案例拆解 + 模拟演练 + 真实直播实战教学模式, 小组协作完成项目任务。课前预习平台规则行业案例; 课中完成脚本撰写、设备调试、模拟直播实操; 课后完成复盘报告、预热物料; 严格遵守直播合规要求。
10	直播营销*(第 1 学期开设; 72 学时, 4 学分; 考查)	专业核心课程	本课程旨在帮助学习者掌握直播销售全流程逻辑与实操技巧, 具备独立开展直播带货的基础素养与能力, 适配电商直播、品牌直播等岗位需求, 为	本课程聚焦直播销售全流程实操, 核心涵盖七大模块: 一是直播平台规则与流量算法; 二是主播人设搭建与目标人群画像匹配技巧; 三是	直播运营助理、直播营销专员、场控、直播脚本策划、账号运营助理	本课程以直播变现为核心, 要求学生掌握直播策划、产品讲解、脚本设计与粉丝转化的技巧。需能搭建主播人设、精准选品组合, 独立撰写直

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

	课)		提升直播转化奠基。用户心理及售后处理要点。熟练进行产品讲解与互动引导，初步分析直播数据以优化销售策略。	选品策略与产品组合设计；四是直播脚本撰写，包含开场、产品讲解、互动、转化等环节设计。		播脚本，提升销售转化率。学生需熟悉直播设备与数据分析工具，按时完成脚本设计与成片拍摄。教学重点培养直播现场把控与数据优化能力。
11	市场策划*(第1学期开设; 36学时; 2学分; 考试课)	专业核心课程	本课程旨在帮助学习者掌握市场策划全流程逻辑与实操方法，具备独立设计基础营销方案的素养与能力，适配快消、电商、服务等行业市场策划岗位需求，为驱动业务增长奠基。掌握市场策划定义、调研方法、目标受众定位、策略设计(如4P组合)、活动策划流程。制定针对性营销策划方案，设计活动流程与传播内容，协调资源推进方案落地，初步评估策划效果并优化。	课程内容围绕“策略制定-方案落地-效果评估”主线展开，涵盖市场策划的核心概念与流程、目标市场定位与品牌策略、营销活动的创意构思与方案撰写(含预算、执行流程)，结合快消、零售、互联网等不同行业的经典策划案例，帮助学生建立以市场需求为导向的策划思维，能实现商业目标的市场策划方案的核心能力。	市场策划助理、活动运营专员、品牌推广助理、新媒体策划、电商活动策划专员	本课程聚焦市场策划全流程实操，要求学生掌握策划方法与流程，能独立完成行业定位分析、目标市场选择及分销渠道设计。运用数据分析工具跟踪实施效果并评估优化。学生需具备基础数据分析能力，主动参与案例拆解与策划实践，按时完成策划方案。最终需产出1份完整市场策划案，具备策划落地与效果复盘能力。
12	短视频制作实战*(第4学期开设; 72学时, 4学分; 考查)	专业核心课程	掌握短视频平台逻辑、算法推荐、内容生态与合规规则。理解短视频策划、选题、脚本、拍摄、剪辑、发布全流程。熟悉账号定位、人设打造、爆款逻辑、	培养内容审美、网感、用户思维与持续创作能力。树立合规创作、版权意识、原创保护与职业诚信。具备团队协作、项目执行与复盘优化习惯。	短视频剪辑师、内容创作专员、视频拍摄助理、新媒体素材编辑、账号内容运营助理	理论精讲 + 案例拆解 + 现场演示 + 分组实操 + 作品点评强调“拍起来、剪出来、发出去”，以实战输出为核心，严禁搬运抄袭，遵守平台

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

	课)		数据复盘与变现模式。			规则与版权规范。
13	网络推广*(第3学期开设; 72学时, 4学分; 考试课)	专业核心课程	本课程旨在帮助学习者掌握网络推广的核心逻辑与实操方法, 具备适配电商、新媒体等领域的推广执行与优化能力, 为提升品牌曝光、引流转化的基础。树立数据驱动与效果导向思维, 创新推广意识及合规意识, 具备抗压能力、团队协作力与应对推广平台规则变化的适应力。	本课程聚焦网络推广全流程实操, 核心覆盖五大核心模块: 一是主流推广平台解析, 明确各平台流量算法、投放特点与收费模式; 二是目标人群画像绘制技巧, 结合数据拆解用户需求与行为特征; 三是渠道筛选与预算制定; 四是推广策略设计与实操投放, 涵盖广告创意制作、投放设置与合规要点。	网络推广专员、新媒体运营助理、电商推广助理、流量运营专员、店铺引流专员	本课程以网络推广实操为核心, 要求学生掌握主流推广平台特点、流量算法及收费模式。需具备目标人群画像绘制能力, 能合理选择推广渠道、制定预算与策略, 熟练运用推广工具实施投放。教学重点培养数据监测与评估能力, 引导学生跟踪推广数据并优化策略。
14	直播运营(第3学期开设; 72学时, 4学分; 考查课)	专业核心课程	本课程旨在帮助学习者掌握直播全流程运营逻辑与实操方法, 具备独立开展直播筹备、执行与复盘的能力, 适配电商、品牌等领域直播运营岗位需求, 为提升直播流量与转化奠基。分析直播数据优化策略, 协调主播、技术等团队高效协作。	课程涵盖抖音、淘宝等平台规则与流量机制, 讲解直播选品、脚本设计、流程搭建, 传授现场控场、互动引流技巧。还会教学 GMV、转化率等数据复盘方法, 解读合规要点, 助力掌握直播全流程运营技能。	直播运营专员、直播中控、直播场控、直播运营助理、直播间运维专员	本课程围绕直播运营全流程, 要求学生掌握直播平台规则、运营流程与数据分析技巧。需能策划直播主题、搭建直播间, 制定完整运营方案并动态调整内容, 建立直播风险预案。
15	新媒体运营*(第4学期开设; 72学时, 4学分; 考试课)	专业核心课程	本课程旨在帮助学习者掌握新媒体全平台运营逻辑与实操方法, 具备独立开展内容创作、用户运营与数据优化	课程包含抖音、微信、小红书等主流平台规则解析, 讲解内容策划与图文、短视频创作, 传授用户分层运	新媒体运营专员、公众号运营、短视频账号运营、内容运营助理、品	本课程聚焦新媒体综合运营, 要求学生掌握市场调研、渠道选择、社群运营与商务合作的方法。学生需

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

	学分； 考查 课)		的能力，适配短视频、公众号、社群等新媒体岗位需求。审美能力及合规素养，了解内容合规与品牌传播要点。	营、互动留存技巧。还会教学数据监测（阅读量、转化率）与优化方法，解读合规要点，助力掌握新媒体全流程运营技能。	牌新媒体推广专员	具备综合运营意识，主动参与活动策划与社群维护，按时完成运营复盘。
16	内容策划与编辑*（第4学期开设；72学时，4学分；考试课）	专业 核心 课程	本课程旨在帮助学习者掌握内容全流程策划与编辑逻辑，具备独立产出优质内容的能力，适配新媒体、电商、品牌等领域内容岗位需求，为提升内容传播力与价值奠基。具备细节把控力、抗压能力与适配不同平台风格的适应力。	本课程围绕数智化新媒体内容创作岗位核心能力开展教学，主要内容如下：系统讲解新媒体内容营销基础知识、主流新媒体平台特性，重点开展新媒体文案创作、爆款标题设计、短视频脚本撰写、直播话术编辑、图文内容排版优化等实操教学；	内容策划专员、文案编辑、新媒体文案、短视频脚本策划、社群内容运营助理	熟练掌握内容策划、文案编辑基础理论，能独立完成用户分析、栏目规划、短视频 / 图文脚本创作全套工作。主动完成课堂实训、课后策划项目，能依据播放、转化数据复盘优化内容，具备自主迭代、持续创新的创作能力。
17	人工智能商业应用（第1学期开设；72学时，4学分；考查课）	专业 拓展 课程	本课程旨在帮助学习者掌握 AI 在商业领域的核心应用逻辑与实操方法，具备运用 AI 工具解决商业问题的能力，适配电商、金融、零售等行业 AI 应用岗位需求，为驱动业务智能化升级奠基。初步设计 AI 商业应用方案，评估应用效果与风险。	课程解析机器学习与深度学习技术基础，建立智能化商业转型认知框架。重点实践电商 AI 工具操作，涵盖智能选品系统配置、客服机器人训练流程及用户画像聚类分析技术培养前沿技术适配思维。	电商 AI 应用专员、新媒体运营助理、营销业务助理、商务数据分析助理、AI 内容应用专员	本课程聚焦 AI 技术的商业落地，要求学生建立“技术+场景”的应用思维，掌握 AI 在营销、运营、客服等核心商业场景的应用逻辑。需熟悉主流 AI 工具（数据分析、智能营销、自动化运营类）的操作，理解 AI 技术边界与商业价值转化路径。
18	主播素养（第	专业 拓展	本课程旨在帮助学习者掌握主播岗位	课程解构主播职业形象定位要素，	直播主播、助播、直播	本课程聚焦主播综合能力提升，要

洛阳文化旅游职业学院 2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业人才培养方案

	2 学期开设; 54 学时, 3 学分; 考查课)	课程	核心素养与实操技巧, 具备优质内容传递与高效互动引导能力, 适配电商、娱乐、知识等领域主播岗位需求, 为打造高吸引力主播形象奠基。树立正向价值观与职业操守, 培养镜头表现力、情绪感染力及临场应变力, 具备亲和力、同理心与持续学习提升的主动意识。	建立差异化人设打造认知框架。强化专业表达技能训练, 涵盖胸腔共鸣发声控制、镜头前肢体语言设计及即兴演讲逻辑搭建, 提升观众信任感与黏性。系统学习直播伦理规范。	主播助理、直播间讲解员、直播内容专员	求学生构建“职业素养+专业技能+互动转化”的核心能力体系, 掌握形象塑造、语言表达、场控互动、合规把控等关键素养。需熟悉主播职业规范, 具备良好沟通与情绪管理能力。
19	商务礼仪与沟通(第 2 学期开设; 36 学时, 2 学分; 考查课)	专业拓展课程	本课程旨在帮助学习者掌握商务场景下的礼仪规范与沟通逻辑, 具备专业得体的商务交往能力, 适配职场协作、客户洽谈等场景需求, 为建立良好商务关系奠基。掌握商务形象礼仪、沟通技巧, 了解跨文化商务礼仪差异及沟通伦理规范。能在商务场景中展现得体礼仪, 运用沟通技巧清晰传递信息、化解分歧, 高效开展职场协作与客户对接, 提升商务交往的专业性与成功率。	课程建立商务形象管理系统认知, 规范职业着装准则与仪态管理要点。实践商务场景应对模块: 客户接待流程执行、中西式宴请位次安排及礼品馈赠原则应用, 展现专业素养。通过跨境直播模拟实训, 演练多时区会议主持、文化敏感话题规避等场景, 培养全球化商业环境适应力。结合礼仪情境考核, 实现职业形象与沟通能力的协同提升。	电商客服、运营助理、社群运营、商务对接专员、直播商务助理	本课程聚焦商务场景实操应用, 要求学生构建“礼仪规范+高效沟通”的核心能力体系, 掌握职场会面、会议、宴请、商务谈判等场景的礼仪标准, 熟练运用倾听、表达、共情、冲突化解等沟通技巧。 最终需通过多场景商务模拟考核, 具备得体应对各类商务场景的礼仪素养与高效沟通能力。
20	消费者行为分析(第	专业拓展课程	本课程旨在帮助学习者掌握消费者行为背后的逻辑与分	课程解构消费者决策五阶段模型, 掌握需求触发关	市场策划助理、电商运营助理、社	本课程聚焦消费者决策全流程, 要求学生构建“理论

2 学期 开设; 72 学 时, 4 学分; 考查 课)		析方法, 具备洞察需求、预判行为的能力, 适配营销、运营、产品等岗位需求, 为商业决策提供科学支撑。树立用户导向与数据思维, 培养市场敏感度、逻辑分析及同理心, 具备从消费者视角思考问题与应对市	键要素与痛点挖掘技术。强化社交消费场景应对策略训练, 剖析 KOL 种草心理机制、直播间冲动消费诱导因素及社群拼单传播逻辑, 提升场景化营销设计精准度。建立全景式消费行为洞察框架	群运营专员、选品采购助理、新媒体营销专员	+数据+场景”的分析逻辑, 掌握消费者需求、动机、认知、决策等核心理论, 熟练运用调研工具、数据分析方法解读消费行为规律。
--	--	---	---	----------------------	---

表 5 网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业核心课程主要教学内容与要求

序号	课程涉及的主要领域	典型工作任务描述	主要教学内容与要求
1	直播销售*	直播销售全流程逻辑与实操技巧。独立开展直播带货的基础素养与能力。树立客户至上与诚信销售理念, 培养镜头表现力、临场应变力及控场意识, 具备亲和力、情绪感染力与应对直播突发状况的适应力。直播平台规则（如流量推荐机制）、选品策略、脚本设计、互动技巧、转化方法, 了解直播合规要求、用户心理及售后处理要点。	掌握直播平台规则与流量算法解析, 明确合规要求与流量获取逻辑。具备主播人设搭建与目标人群画像匹配技巧。学会选品策略与产品组合设计, 掌握精准选品方法。学会直播脚本撰写, 包含开场、产品讲解、互动、转化等环节设计。掌握产品讲解与互动引导技巧, 提升粉丝参与度。
2	市场策划*	市场策划全流程逻辑与实操方法。具备成本意识、团队协作力与应对市场变化的灵活适应力。市场策划定义、调研方法、目标受众定位、策略设计（如 4P 组合）、活动策划流程, 了解品牌传播、营销渠道特性及策划合规要求。能开展基础市场调研与数据分析, 制定针对性营销策划方案, 设计活动流程与传播内容, 协调资源推进方案落地, 初步评估策划效果并优化。	掌握市场策划的核心概念与流程、市场调研与消费者洞察、目标市场定位与品牌策略、营销活动的创意构思与方案撰写。策划方案的落地执行、数据监测与效果复盘优化等关键环节。建立以市场需求为导向的策划思维, 掌握制定可落地、能实现商业目标的市场策划方案的核心能力。掌握策划方法与流程, 能独立完成行业定位分析、目标市场选择及分销渠道设计。

3	短视频制作实战*	短视频拍摄筹备与素材采集任务：根据产品推广、品牌宣传、场景种草等营销需求，完成短视频脚本拆解、拍摄场景布置、设备调试、构图运镜规划；针对电商产品、国货品牌、乡村文旅等不同主题。短视频后期剪辑与包装制作任务：依托专业剪辑软件，完成素材筛选剪辑、画面拼接、节奏把控、画面调色、滤镜优化等基础剪辑工作；独立完成字幕排版、音频配乐、音效适配、转场特效、封面制作等全套包装任务，严格遵循短视频制作行业规范与平台审美标准，输出完整成片。	短视频拍摄基础与素材采集：讲解短视频拍摄基础构图、运镜技巧、画面景别、光影运用等专业知识；讲授拍摄设备调试、场景布置、脚本拆解、拍摄流程规划等实操内容，重点开展电商产品、国货品牌、乡村文旅、场景种草等主题实景拍摄实训，掌握细节特写、全景取景、素材批量采集的实操方法。 短视频后期剪辑与画面包装：依托主流剪辑软件，系统教学字幕排版、字体样式设计、音频配乐、音效适配、转场特效、封面制作、画面比例适配等全套视频包装技法，完成短视频标准化成片制作。
4	网络推广*	网络推广的核心逻辑与实操方法。树立数据驱动与效果导向思维，培养市场敏感度、创新推广意识及合规意识。 具备抗压能力、团队协作力与应对推广平台规则变化的适应力。 主流推广渠道（如搜索引擎、社交媒体、信息流广告）特性、推广策略设计、人群画像分析、数据监测指标，了解推广合规要求与成本控制逻辑。	掌握主流推广平台（竞价、信息流、社交广告等）解析，明确各平台流量算法、投放特点与收费模式。掌握高适配渠道选择逻辑与成本控制方法。学会推广策略设计与实操投放，涵盖广告创意制作、投放设置与合规要点；掌握数据监测与优化，运用工具跟踪核心指标，复盘并迭代推广方案。
5	直播运营*	直播全流程运营逻辑与实操方法，具备独立开展直播筹备、执行与复盘的能力。树立用户思维与数据意识，培养流程把控力、临场应变力及创新策划意识。具备团队协作力、抗压能力与应对平台规则变化的适应力。直播平台规则（流量推荐、合规要求）、直播策划（选品、脚本、流程）。能制定直播运营方案，统筹筹备工作（选品、脚本），把控直播流程与互动节奏，分析直	掌握直播平台规则、运营流程与数据分析技巧。 能够讲解直播选品、脚本设计、流程搭建，传授现场控场、互动引流技巧。掌握直播全流程运营技能。 能策划直播主题、搭建直播间，制定完整运营方案并动态调整内容，建立直播风险预案。 具备统筹协调能力，熟练运用数据分析工具。

		播数据优化策略，协调主播、技术等团队高效协作。	
6	新媒体运营*	新媒体全平台运营逻辑与实操方法。具备独立开展内容创作、用户运营与数据优化的能力。树立用户思维与内容创新意识，培养热点敏感度、审美能力及合规素养。。能策划平台适配的内容方案，创作优质图文 / 短视频，开展用户互动与留存运营，分析数据优化策略，协调资源推进新媒体活动落地。	掌握抖音、微信、小红书等主流平台规则解析。掌握内容策划与图文、短视频创作，传授用户分层运营、互动留存技巧。掌握市场调研、渠道选择、社群运营与商务合作的方法。学会制定新媒体运营方案与推广计划，策划运营活动并实施。具备综合运营意识，主动参与活动策划与社群维护。
7	内容策划与编辑*	具备独立产出优质内容的能力。树立用户导向与内容敬畏意识。内容策划框架、用户需求分析方法、不同体裁（图文/文案/脚本）创作要点、内容优化技巧，了解内容合规规范、传播规律及效果评估标准。能分析用户需求策划内容主题，撰写优质多体裁内容，优化内容结构与表达，校对修正内容误差，初步评估内容效果并迭代优化。	掌握内容策划框架搭建、用户需求分析实操，讲解图文、文案、脚本等多体裁创作要点。掌握内容优化、校对技巧，解读合规规范与传播规律。掌握全流程内容创作技能。掌握主流平台推荐规则与内容策划编辑技巧。具备创意构思与软件操作能力，主动参与内容创作实践，按时完成内容作品。重点培养内容优化与效果复盘能力。

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 2646 个课时，其中公共课占比 29.25%，实践课时占比 62.85%，教学进程及课程安排详见附表一、附表二。

附表一：2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业教学进程及课程设置表

附表二：2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业教学周数分配表

九、基本教学条件

（一）师资队伍（校企双向流动、双师提质）

专任教师 11 人：教授 2 人、硕士 3 人，师生比 ≤ 20: 1；每年累计企业生产实践

不少于 30 天，全程参与企业直播代播、新媒体项目。

产业兼职教师团队：由企业副总经理、正高记者、VR 工程师、直播运营总监组成，每周入校带生产项目实操、真实案例授课。

双师建设：校企共编活页式、项目化工作手册教材，共同开发生产实训项目库。

（二）实训基地（校中厂生产性实训基地改造）

校内数智直播生产基地（校中厂）

6 间标准化商用直播间、AI 虚拟数字人演播室、短视频内容生产中心；

配套电商后台、信息流投放商用账户、CRM 客户系统、AI 营销分析平台；

常态化承接河南省文旅、洛阳农品、本地品牌代播生产订单，实现“上课即生产、产出即商用”。

校外稳定生产实训基地：河南省文化影视集团、元生数字、河南广电、洛阳文旅电商产业园等 8 家长期合作企业，提供直播运营、新媒体、投放全职顶岗岗位。

（三）教学资源

教材：淘汰纯理论课本，全部采用企业项目活页式教材，内容以真实生产任务、运营 SOP、数据复盘案例为主；

数字资源：搭建生产项目资源库，包含直播全流程视频、AI 营销实操教程、企业真实策划方案模板；

图书文献：新增数字营销、虚拟直播、AI 电商、文旅电商类专业藏书，配套行业运营白皮书。

（四）教学方法改革（项目生产式教学）

统一推行任务驱动、双师共教、理实一体化教学模式：

每节课以企业真实生产订单为导入，先明确交付标准；

产业导师讲解企业生产规范，校内教师讲解理论工具；

学生分组完成生产任务，校企共同复盘项目商业数据；

弱化纯课堂讲授，单课程实操课时不低于 70%。

（五）教学条件

1. 教学设施

教学设施是保障专业教学与实习实训顺利开展的核心支撑，主要涵盖智慧教室、

校内实训室、校外实训基地三大类，具体配置与功能如下：

（1）基础教学场地：满足多元教学需求

智慧教室：硬件上配备网络设备、视听设备、计算机及智能控制系统，能满足基础教学的设备需求；功能上可实现“内容清晰呈现、环境智能调控、教学资源快速调取、师生即时互动、教学情境感知”。

（2）校内实训室：还原真实职业场景，聚焦专业技能实训

校内直播实训室：配备计算机、服务器、网络设备、直播运营实训软件及多媒体中控台，主要用于开展市场策划、直播运营（如选品、脚本设计）、社群运营、营销渠道维护等实训教学，帮助学生掌握直播全流程操作。

实训室均配备专业指导教师，且制定了完善的管理制度，确保实训活动有序开展，帮助学生熟练掌握岗位核心技能。

（3）校外实训基地：链接产业一线，实现“岗位实战”

校外实训基地遵循“优势互补、人才共育、方案共建、成果共享”的原则建设，重点选择生产规模大、发展势头稳定、能长期合作的企业。（其核心作用是承接学生的“认知实习”与“岗位实习”：一方面让学生走进企业了解行业运作模式（如品牌直播团队的分工、电商公司的运营流程）；另一方面安排学生进入真实岗位（如直播助理、选品专员、新媒体运营岗）参与全流程工作，提前适应职场环境，实现“在校学习”与“上岗就业”的无缝衔接。

（六）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）教材选用基本要求

按照国家 and 省有关规定，规范教材选用程序，加强教材编写和选用的管理。优先选用国家规划教材、全国优秀教材和省级规划教材。专业课程教材应以本指导方案的教学要求为依据进行编写，教材内容以课程标准为规范，达到课程目标要求。按照“三教”改革精神，鼓励教师编写和选用新型工作手册式、活页式教材。教材要编写反映改革与探索的成果，在工作过程系统化、项目教学、任务驱动、模块化教学方面，具有一定特色的教材。教材编写应体现“人工智能、大数据、AR/VR、云计”等现代信

息技术应用和商贸法规的最新变化，要与职业技能等级证书、职业技能大赛等衔接，做到教学内容与时俱进，以保证和增进教材的先进性与教学的适用性。

（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。专业类图书文献主要包括：电子商务概论、电子商务运营、视觉设计、营销推广、商务数据分析、电子商务客户服务与管理、供应链管理、市场营销、消费者心理、零售、经济、管理、信息技术等图书文献。及时配置新经济、新技术、新工艺、新材料、新管理方式、新服务方式等相关的图书文献。

（3）数字教学资源配备基本要求推进信息技术与教学有机融合，加快建设智慧教学环境，建设种类丰富、形式多样、使用便捷的数字资源。鼓励教师加强教材配套数字化资源建设。为激发学生学习相关课程的兴趣，为方便指导教师采用现代化教学手段，应配备制作教学光盘，包含视频、课件、可操作的电子版教学资料等。充分开发和利用网络教学平台，积极利用网络教学优势，开发在线测试等内容，拓展学生的知识和能力。

（七）教学方法

教学方法按照学院探索出的“课堂教学——艺术创作——艺术实践——市场检验”的人才培养模式，形成本专业理论教学、专业技能及艺术实践紧密结合相互渗透的教学体系。网络营销与直播电商（数智化营销方向）专业的课程分为理论课和实训课两种教学形式，采用“理实一体化”为主的教学模式，“以项目为主线，教师为主导，学生为主体”开展教学活动。教学方法如下：

1. 因材施教，共性与个性相兼顾；
2. 采用讲练结合，以练为主，及时考核，互动提高；
3. 采取“课堂教学——艺术创作——艺术实践——市场检验”相结合；
4. 信息化教学与项目教学相结合；
5. 以课堂讲授结合项目校内、外实训。

（八）教学评价

本专业考核分理论课考核、专业实践知识考核、顶岗实习考核三部分。

（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 50%，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 50%，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）顶岗实习考核

顶岗实习考核成绩由企业方和校内指导教师共同评定，以企业方评价为主。校内指导教师主要根据学生的顶岗实习记录和对学生的指导记录进行评定，企业方指导教师主要根据学生在顶岗实习期间，运用所学专业知识解决实际问题的能力以及职业素养提高情况进行评定。校内指导教师的评定成绩占总成绩的 40%，校外指导教师的评定成绩占总成绩的 60%。本专业考核成绩一律采用百分制，60 分及以上为合格。

十、质量管理

（一）成立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）成立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）建立实践教学环节质量管理，制订各实践教学环节的课程标准、评价标准，

制订和完善实践教学管理文件，加强校内外实训、顶岗实习的管理。

（四）成立专业调研组，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）学分要求：本专业共 146 学分。其中，公共基础课 43 学分；专业课 65 学分；集中实习实践课 36 学分。本专业要求必须修满 133 学分方可毕业。

（二）毕业设计要求：本专业必须完成毕业论文的提交，并经过毕业设计指导老师审核打分，成绩合格后方可毕业。

（三）鼓励学生通过考取相关职业资格证书进行学分转换。本专业可考取的证书有：普通话证书、计算机等级证书、互联网营销师、网络直播运营、电子商务数据分析师等。

附表一

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。

附表二

2026 级网络营销与直播电商（数智化营销方向）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	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	▲	○	○	○	○								

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