

九州职业技术学院 网络营销与直播电商专业人才培养方案

专业带头人：

专业群主任：

系院审批：

教务处审批：

学校审批：

二〇二五年二月

九州职业技术学院

网络营销与直播电商专业人才培养方案

一、专业名称及代码

网络营销与直播电商，530704，隶属商贸专业群。专业特色：本专业坚持以直播电商人才的市场需求为导向，以产、学、研结合为人才培养的基本途径，培养过程中，通过加强校企合作、学生课外学习平台建设、引导学生参加各类专业竞赛、创新创业大赛等途径，注重学生实践动手能力及创新能力的培养，培养出符合企业需求的高技能人才，从而有利于促进就业，推动区域经济发展。

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力。入学时间为秋（春）季。

三、修业年限

基本学制三年，专科。根据《九州职业技术学院学分制学籍管理办法》学生可以在3~6年内毕业。

四、职业面向

所属专业大类（代码）	所属专业类（代码）	对应行业（代码）	主要职业类别（代码）	主要岗位群或技术领域举例	职业资格证书或技能等级证书举例
财经商贸大类（53）	电子商务类（5307）	批发业（51） 零售业（52）	1. 营销员（4-01-02-01） 2. 电子商务师（4-01-06-01） 3. 互联网营销师（4-01-06-02）	网店运营专员 社交媒体运营 策划专员 直播推广专员 视觉设计师 电商主播	电子商务师 网络营销师 直播电商运营师 短视频运营师 互联网营销师

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和掌握直播电商运营、数字营销、电商视觉设计、网络客服、电商供应链及相关法律法规等知识，具有较强的数字营销策划能力、电子商务平台直播运营能力、电商数据分析运用能力、电商视觉设计能力和创新创业能力，能从事社交媒体运营策划、电商主播、电子商务客服、电子商务网店运营管理、美工及视频剪辑等岗位或者进行初步创业，能够熟练运用主要直播电子商务平台从事国内和跨境电商业务，面向商贸、流通、服务等领域的高素质劳动者和高技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求。

1. 素质

(1) 职业素质

①具有专业技术素质，掌握直播电子商务基本理论及技巧，组织和执行企业业务的网上拓展；能利用电子商务的知识分析解决一定的实际市场管理问题；能利用电子商务的技术结合营销思维去解决现场问题。

②具有再学习，提高和更新知识的基本素质，具备一定的创新思维能力。

(2) 社会素质

①坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，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。

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 1~2 项运动技能，养成良好的健康与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

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。

2. 知识

(1) 基本知识

①掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

②具有较强语言与文字表达能力、处理公文的能力、计算机和互联网操作能力、英语交流能力和开拓市场要求相适应的英语听说读写能力。

(2) 核心知识

良好的市场营销、管理学及相关专业基础知识，掌握企业应对市场需要的电子商务运营理论知识、直播电商、数字营销、电子商务数据分析等知识结构等电子商务的核心知识。学习电商与新媒体各个平台的运营管理模式，了解直播平台的运营规则与商业模式，掌握直播策划、脚本设计、主播话术、粉丝互动及危机处理等实操技能。掌握卖家从货源管理到商品销售，售后服务中的各个细节，针对不同问题做出相应优化。同时，需具备短视频制作、视觉设计、直播设备操作等技术能力，以提升内容质量。能够结合市场需求进行电商美工设计；能掌握电子商务运营数据分析的基本方法与流程，达到基于电商平台的数据分析技巧方面的要求，对电商数据分析的方法熟悉了解，为今后可能从事电子商务运营奠定基础。

最后，毕业生还需了解相关法律法规，如消费者权益保护法及知识产权法规，确保合规运营。通过理论与实践的结合，毕业生应具备解决实际问题的能力，适应网络营销与直播电商行业的快速变化与创新发展。

3. 能力

(1) 核心能力

①熟悉使用国内大型直播电子商务平台，具备电商数据分析和运营管理能力

能够熟练运用大型电子商务平台的各项功能，熟练掌握如何使用电子商务平台进行商品或服务推广，具备电子商务平台或企业网站的管理和运营能力。

②针对企业和产品在互联网上进行数字营销策划的能力

能够把市场营销策划技能和数字营销的特点结合起来，熟悉网上产品或服务的开发，掌握产品或服务在网络市场的定价，指导如何在互联网上开展促销活动，明确并熟练使用网络销售渠道进行产品销售。

③熟练运用电子商务平台开展业务的能力

明确网络贸易的流程和传统贸易流程的不同点，能够掌握与客户在网上开展洽谈、签电子合同、执行贸易合同和清算支付等网络贸易流程并能够对该流程执行和管理；能够熟练掌握不同电子商务平台运营的不同环节的工作流程，熟悉消费市场特点和消费文化。

(2) 拓展能力

①具有一定的人际交往、沟通能力；

②具有一定的电商运营基本技能；

③具有一定的创新思维能力；

④具有整合资源进行创业的基本素质与基本能力。

(三) 目标岗位与专业课程对应表

目标岗位与专业课程对应表

目标岗位	典型工作任务	职业能力	课程
网店运营专员	1. 市场分析与选品； 2. 产品定价与优化； 3. 店铺开设、装修、商品上架； 4. 网店日常运营与推广； 5. 仓储与物流配送； 6. 运营数据分析及站内推广优化	1. 具备网店定位与经营规划、店铺开设与优化的能力； 2. 具备选品、商品管理与维护的能力； 3. 具备根据网店经营目标，制定营销计划、设置营销活动的的能力； 4. 具备订单处理与分发的能力； 5. 具备利用直通车、钻展、淘宝客等站内工具进行店铺推广的能力； 6. 具备店铺运营数据汇总、分析处理的能力。	网店运营与管理、电子商务实务、市场营销基础、电子商务数据分析、经济法概论、电商供应链管理、电商法律与伦理、智慧客服与管理、企业管理认知实训
社交媒体运营策划专员	1. 制定内容策略，策划创意内容，撰写和编辑文案； 2. 管理发布计划，监测数据并优化效果； 3. 与粉丝互动，跟踪热点趋势； 4. 协调设计与视频团队，分析竞品动态，确保品牌一致性。	1. 熟悉主流平台规则与算法； 2. 具备优秀的文案撰写与创意策划能力； 3. 能够精准捕捉热点趋势，擅长数据分析与效果优化； 4. 具备良好的视觉审美与跨团队协作能力； 5. 了解用户心理与互动技巧，具备品牌传播意识与危机处理能力；	新媒体运营、数字内容策划、数字营销、品牌策划与推广、视频编辑与推广、营销心理与实务、商务图形图像与网店装修

目标岗位	典型工作任务	职业能力	课程
直播推广专员	1. 宣传物料把控 2. 直播引流 3. 直播二次传播 4. 推广效果分析	1. 能掌握长图、海报、软文、短视频等内容形式的特点和设计要点，提升宣传物料的专业性、合规性； 2. 能根据直播平台规则，策划有吸引力的直播封面和标题，引导更多用户观看直播； 3. 能够根据直播热点和亮点进行内容识别； 4. 具备良好的数据统计和分析能力。	直播电商运营、市场营销基础、电商供应链管理、数字营销、营销心理与实务、新媒体运营、数字内容策划、电子商务数据分析
视觉设计师	视觉设计	1. 掌握数码摄影技术； 2. 具备美学知识，熟练使用 photoshop、剪映、premiere 等美工与视频剪辑软件工具。 3. 熟悉网店的店铺装修、海报设计； 4. 有良好的审美品位和创意，色彩和构图感强。	视频编辑与推广、商务图形图像与网店装修、网络视觉设计与推广综合实训
主播	1. 商品讲解与展示 2. 直播控场 3. 粉丝互动转化 4. 直播数据分析	1. 能根据商品信息和单品脚本，通过富有感染力的话术营造氛围，推介商品； 2. 能根据直播整体脚本，在规定时间内完成直播各环节，把控直播节奏； 3. 能根据直播主题和相关热点，制造话题或提问，活跃直播间气氛； 4. 具备良好的数据分析思维和较强的复盘能力。对突发情况能快速判断并迅速解决。 5. 产品知识能力对产品材质、生产方式、产品卖点清晰明确。	电商直播运营、电子商务数据分析、数字营销、数字内容策划、营销心理与实务、电商法律与伦理、主播形象设计实训、直播电商运营实训

（四）课程体系（见下表所示）

课程体系

课程大类	课程类别		课程		学分	备注
			课程说明	具体课程		
公共基础大类课程	公共基础必修课程	思想政治类课程	全校各专业学生必修的课程，主要用以培养学生学习能力、思维方式、人文素养、科学精神，职业道德和职业素质与精神等的课程。	思想道德与法治、毛泽东思想和中国特色社会主义理论概论、习近平新时代中国特色社会主义思想概论、形势与政策 1-4、国家安全教育	10	
		体育健康类课程		军事理论、军训、体育 1-3、劳动教育、心理健康教育	11	
		文理基础类课程		信息技术基础、信息技术基础实训、高职英语 1、高职英语 2、经济数学 1、经济数学 2	17.5	
		职业发展规划课程		大学生职业发展与生涯规划、大学生就业指导、大学生创新创业基本知识	3	

课程 大类	课程类别		课程		学分	备注
			课程说明	具体课程		
	公共 基础 选修 课程	人文素养 课程	加强革命文化和社会 主义先进文化教育、 推动中华优秀传统文化 传承、促进身心健 康、提高审美和人文 素养。	大学语文、马克思主义理论类 课程、党史国史类课程、中华 优秀传统文化类课程、健康教 育类课程、美育类课程、职业 素养类课程、	2	大学语文课 程限选；7 类课程按类 限选。在 1-4 学期各类选 修 1 门
	小 计				43.5	
专业 （技 能） 大 类 课 程	专业 基础 课程	专业平台 模块	本专业群学生必修的 课程，培养学生的专 业基础能力和通用能 力。	管理学基础、基础会计、市场 营销基础、电子商务实务、经 济法概论	13	
	专业 核心 课程	专业核心 模块	从事本专业必修的专 业主干课程，包括专 业理论课程与实践课 程。	视频编辑与推广、电子商务数 据分析、新媒体运营、商务图 形图像与网店装修、数字营 销、直播电商运营、数字内容 策划	24.5	
	专业 拓展 课程	专业拓展 模块	本专业细分方向必修 的专业方向主干课 程；对不细分方向的 专业，指专业落脚点 相关课程。	电商法律与伦理、电商供应链 管理、智慧客服与管理、营销 心理与实务、品牌策划与推 广、网店运营与管理、跨境电 子商务实务	23	
	技能 实训 课程	技能实训 模块	专业技能实训课程	企业管理认知实训、直播电商 运营实训、主播形象设计实 训、网络视觉设计与推广综合 实训	8	
	综合 技术 技能 课程	岗位实习	学生通过岗前培训 后，在专业人员指导 下，辅助或相对独立 参与实际工作。	岗位实习	28	
		毕业设计 （论文）	对某一课题，做出解 决实际问题的设计。 结题时，要完成一份 书面报告并做答辩。	毕业设计（论文）应包括完整 的、符合工程规定的描述和对 解决方案的描述。可以是专题 型、论辩型、综述型和综合 型。	7	
	小 计				103.5	
合 计				147		

六、主要课程

1. 专业基础课程

管理学基础、基础会计、经济法概论、市场营销基础、电子商务实务

2. 专业核心课程

视频编辑与推广、电子商务数据分析、数字营销、新媒体运营、商务图形图像与
网店装修、直播电商运营、数字内容策划

3. 专业拓展课程

营销心理与实务、电商供应链管理、电商法律与伦理、品牌策划与推广、智慧客服与管理、网店运营与管理、跨境电子商务实务

4. 技能实训课程

企业管理认知实训、主播形象设计实训、直播电商运营实训、网络视觉设计与推广综合实训

七、专业核心课程简介

课程信息			
课程名称	视频编辑与推广	课程代码	3320444
课程学时	56	课程学分	3.5
课程类型	B	课程性质	必修
先修课程	电子商务实务	后续课程	跨境电子商务实务、网店运营与管理
课程目标			
本课程旨在培养学生全面的视频编辑与推广能力，使其能够熟练运用专业软件进行视频剪辑、特效制作、色彩校正、音频处理等技术操作，创作出高质量的视频内容。同时，课程将深入讲解社交媒体平台的特点与算法规则，帮助学生掌握视频推广策略，包括内容定位、受众分析、数据优化及跨平台分发技巧。通过理论与实践相结合的教学模式，学生将学会从创意构思到成品输出的完整流程，并能够制定有效的推广计划，提升视频的传播效果与商业价值。最终，学生将具备独立完成视频项目的能力，为个人品牌打造或职业发展奠定坚实基础。			
课程主要内容			
具体学习内容包括：视频剪辑技巧、特效与转场制作、音频处理与配乐、色彩校正、社交媒体推广策略、数据分析与优化、跨平台分发技巧。			
教学要求			
1. 教学模式：采用理论与实践结合，引入实际项目驱动教学，同时开展线上线下混合教学。 2. 教学方法：包括课堂讲授基础知识，案例分析以增强理解，组织小组讨论促进交流，以及通过实践教学提升实际操作能力 3. 考核评价：考核评价要注重过程性考核，如课堂表现和作业完成情况；采用终结性考核如考试、论文；重视实践考核，如实验报告和实训成果；并实行多元化评价，结合教师评价、学生互评和企业评价，全面客观地衡量学生学习成果。其线上成绩考核为 50%，线下成绩考核为 50%。			
课程信息			
课程名称	电子商务数据分析	课程代码	3320026
课程学时	56	课程学分	3.5
课程类型	B	课程性质	必修
先修课程	数字营销	后续课程	品牌策划与推广、智慧客服与管理
课程目标			
通过本课程的学习，使学生在知识上，熟悉数据分析基本概念、理论及方法，了解电商行业特点与趋势。技能方面，培养数据采集、处理与分析能力，助力制定营销策略，还能撰写分析报告。素养上，培育严谨思维与创新意识，提升团队协作和沟通能力，增强责任心与执行力。			
课程主要内容			

具体学习内容包括：1、数据分析基础，涵盖概念、重要性及流程，介绍数据来源与采集方法，包括网站数据、销售数据等，以及数据处理技巧。2、常用分析工具讲解，如 Excel、Python 等，教授其基本功能和操作，如数据透视表、数据可视化。3、电子商务数据分析指标，包括流量、转化率、客单价等指标的含义与计算。四是分析方法，如对比分析、趋势分析等及其应用场景。4、通过案例分析和实践，让学生掌握不同场景下的分析，提升实操能力，为电商营销决策提供依据。			
教学要求			
1. 教学模式：应采用理论与实践相结合，结合实际电商案例开展教学。 2. 教学方法：包括课堂讲授数据分析理论知识，案例分析引导学生理解实际应用，小组讨论激发思维碰撞，实践操作让学生掌握工具运用。 3. 考核评价：注重过程性考核，如课堂参与度、作业完成情况；进行终结性考核，如考试、项目报告；强调实践考核，考查学生对数据分析工具的运用及分析结果的准确性；采用多元化评价，结合教师评价、学生互评和企业反馈，全面评估学生的学习成果和能力水平。最终成绩由线上成绩和线下成绩两大部分构成。其线上成绩考核为 50%，线下成绩考核为 50%。			
课程信息			
课程名称	数字营销	课程代码	3320427
课程学时	56	课程学分	3.5
课程类型	B	课程性质	必修
先修课程	市场营销基础	后续课程	新媒体运营、数字内容策划、电子商务数据分析、商务图形图像与网店装修
课程目标			
数字营销课程旨在帮助学生掌握现代数字营销的核心技能与策略，包括搜索引擎优化（SEO）、社交媒体营销、内容营销、电子邮件营销、付费广告（如 PPC）以及数据分析工具的使用。通过理论与实践相结合的教学方式，学生将学会制定并执行有效的数字营销计划，提升品牌知名度、用户参与度和转化率。课程还注重培养学生在数据驱动决策、受众分析及跨渠道整合营销方面的能力，为其在快速变化的数字营销领域中的职业发展奠定坚实基础			
课程主要内容			
具体学习内容包括：SEO 与 SEM、社交媒体营销、内容创作与策略、电子邮件营销、付费广告（如 PPC）、数据分析与工具使用（如 Google Analytics）、受众定位与行为分析、品牌管理及跨渠道整合营销策略，帮助学生掌握从策划到执行的全流程数字营销技能			
教学要求			
1. 教学模式：采用理论与实践融合，结合实际案例开展教学。 2. 教学方法：课堂讲授市场信息采集与处理的理论知识；通过案例分析加深理解应用；组织小组讨论促进交流合作；安排实践操作让学生亲身体验。 3. 考核评价：注重过程性考核，如课堂参与度、作业完成情况；进行终结性考核，如考试、项目报告；强调实践考核，考查学生对数据分析工具的运用及分析结果的准确性；采用多元化评价，结合教师评价、学生互评和企业反馈，全面评估学生的学习成果和能力水平注重过程性考核，如课堂表现、作业完成情况；进行终结性考核，如考试、报告；强调实践考核，考查学生实际操作能力；采用多元化评价，结合教师评价、学生互评和企业评价，全面客观地评估学生学习成果与能力水平。最终成绩由线上成绩和线下成绩两大部分构成。其线上成绩考核为 50%，线下成绩考核为 50%。			
课程信息			
课程名称	新媒体运营	课程代码	3320439
课程学时	56	课程学分	3.5
课程类型	B	课程性质	必修

先修课程	电子商务实务、数字营销	后续课程	营销心理与实务、网店运营与管理
课程目标			
通过本课程的学习，使学生掌握新媒体运营的知识与技能。使学生了解各类新媒体平台特性，能熟练进行内容创作，包括文案、图片及视频制作。培养学生新媒体营销能力，如粉丝增长、活动策划等。提升数据分析能力，以优化运营策略。同时，培养学生的创新思维和互联网意识，能够适应快速变化的新媒体环境，为企业在新媒体领域开展市场营销活动提供专业支持，助力企业提升品牌知名度和市场竞争力。			
课程主要内容			
具体学习内容包括：介绍新媒体平台特点及发展趋势，如微信、微博、抖音等。教授新媒体内容创作，包括文案撰写、图片与视频制作。讲解新媒体营销方法，如粉丝运营、活动策划。还涉及数据分析，以评估运营效果。通过实际案例分析和实践操作，让学生掌握新媒体运营的流程和技巧，提升学生在新媒体环境下的市场营销能力，为企业利用新媒体进行品牌推广和客户互动提供支持。			
教学要求			
1. 教学模式：采用理论与实践相结合，以实际项目驱动教学。 2. 教学方法：课堂讲授新媒体运营理论知识，案例分析展示成功运营案例，小组讨论激发创新思维，实践操作让学生亲身体验新媒体运营流程。 3. 考核评价：注重过程性考核，如课堂参与度、作业完成情况；进行终结性考核，如考试、项目报告；强调实践考核，考查学生新媒体运营的实际效果；采用多元化评价，结合教师评价、学生互评和企业评价，全面评估学生的学习成果和能力水平。最终成绩由线上成绩和线下成绩两大部分构成。其线上成绩考核为 50%，线下成绩考核为 50%。			
课程信息			
课程名称	商务图形图像与网店装修	课程代码	3320440
课程学时	56	课程学分	3.5
课程类型	B	课程性质	必修
先修课程	电子商务实务、数字营销	后续课程	网店运营与管理、网络视觉设计与推广综合实训
课程目标			
通过本课程的学习，使学生掌握图形图像设计及网店装修技能。让学生熟悉图形图像软件操作，能创作高质量的商品图片和宣传素材。培养学生的审美能力和设计思维，使其根据品牌定位和目标客户需求进行网店装修。提升学生的电子商务营销能力，通过精美的网店页面吸引顾客、提高转化率，为企业的电子商务业务发展提供专业的视觉设计支持，助力企业在激烈的电商竞争中脱颖而出。			
课程主要内容			
具体学习内容包括：图形图像基础知识，如色彩理论、构图等。教授图形图像软件使用，用于设计网店页面元素。讲解网店装修原则与风格，培养学生根据品牌定位进行装修设计的能力。通过实际案例分析优秀网店装修，让学生掌握从设计到实施的全过程，提升网店视觉吸引力和用户体验，为电子商务营销提供有力支持。			
教学要求			
1. 教学模式：采用理论与实践相结合，注重实际操作。 2. 教学方法：包括课堂讲授图形图像和网店装修的理论知识，案例分析优秀的网店装修案例，实践教学让学生亲自动手设计网店页面。 3. 考核评价：注重过程性考核，如课堂表现和作业完成情况；进行终结性考核，如作品展示和答辩；强调实践考核，考查学生实际的设计能力和装修效果；采用多元化评价，结合教师评价、学生互评和企业反馈，全面评估学生的学习成果和专业能力。最终成绩由线上成绩和线下成绩两大部分构成。其线上成绩考核为 50%，线下成绩考核为 50%。			

课程信息			
课程名称	直播电商运营	课程代码	3320442
课程学时	56	课程学分	3.5
课程类型	B	课程性质	必修
先修课程	电子商务实务、市场营销基础	后续课程	智慧客服与管理、电商法律与伦理
课程目标			
本课程旨在帮助学员掌握直播电商的核心运营技能，包括直播策划、选品、流量获取、粉丝互动、数据分析等。通过理论与实践结合，提升学员的直播带货能力，优化运营策略，增强品牌曝光与转化率，最终实现销售增长与用户粘性提升，助力学员在直播电商领域快速成长并具备独立运营能力。			
课程主要内容			
具体学习内容包括： 1. 直播策划：如何设计吸引观众的直播主题与脚本。 2. 选品策略：根据用户需求与市场趋势选择高转化商品。 3. 流量获取：通过平台规则、付费推广及私域引流提升直播间人气。 4. 粉丝互动：增强用户粘性，提升互动率与购买意愿。 5. 数据分析：通过直播数据优化运营策略，提升转化率与复购率。 6. 团队协作：主播、运营、场控等角色的分工与配合。			
教学要求			
1. 教学模式：利用丰富的教学资源及信息化教学环境，让学生在中学的过程中认识，通过分组探究、讨论、设计、演示教学策略完成教学目标，形成课前、课中、课后的全程数据评价。 2. 教学方法，运用情境教学法、案例讨论法、小组讨论法、实地观摩法、实践教学法，引导学生积极思考，勇于实践，激发学生学习热情。 3. 考核评价：最终成绩由线上成绩和线下成绩两大部分构成。其线上成绩考核为 50%，线下成绩考核为 50%。线上成绩由视频观看时长、在线课程任务完成、线上测试、互动数量等方面成绩构成，这些成绩可通过学习通进行实时统计。线下成绩包括线下课程期末测试成绩、组内互评和组间互评等指标。			
课程信息			
课程名称	数字内容策划	课程代码	3320441
课程学时	56	课程学分	3.5
课程类型	B	课程性质	必修
先修课程	数字营销	后续课程	直播电商运营实训、网络视觉设计与推广综合实训
课程目标			
数字内容策划课程旨在培养学生系统化策划与创作高质量数字内容的能力，涵盖内容策略制定、受众分析、创意构思、多媒体内容制作（如文字、图像、视频）及跨平台分发技巧。学生将学习如何利用数据驱动的内容优化方法，提升用户参与度与品牌影响力。课程注重实践，帮助学生掌握从内容规划到执行、评估的全流程，培养其适应快速变化的数字环境，为品牌传播、营销或自媒体运营奠定坚实基础			
课程主要内容			
具体内容包括：内容策略制定、受众分析与画像、创意构思与选题、多媒体内容制作（文字、图像、视频）、SEO 优化、跨平台分发策略、数据驱动的内容优化、用户互动与反馈分析，以及内容效果评估与调整，帮助学生掌握从策划到执行的全流程数字内容创作与运营技能			
教学要求			

1. 教学模式：设计实际的电子商务文案策划项目，让学生在项目中学习和实践。选取典型的电子商务文案案例进行分析和讨论，安排学生进行实际的电子商务文案撰写和策划练习，利用线上教学平台，提供课程资料、视频教程、在线测试等资源，让学生可以随时随地进行学习。
2. 教学方法：讲授法，教师通过讲解电子商务文案策划的理论知识、方法和技巧，让学生掌握基本的知识体系。讨论法，组织学生进行小组讨论，针对特定的电子商务文案策划问题进行交流和探讨。演示法，教师通过演示电子商务文案策划的实际操作过程，让学生直观地了解文案策划的方法和技巧。实践法，安排学生进行实际的电子商务文案策划实践，让学生在实践中掌握技能和提高能力。
3. 考核评价：注重对学生学习过程的考核，包括课堂表现、作业完成情况、项目参与度等。进行期末考核，采用考试、论文、项目汇报等形式，对学生的学习成绩进行综合评价，采用多元化的考核方式，包括教师评价、学生互评、企业评价等。

八、资格证书

1. 职业技能等级证书

学生获得体现本专业核心能力的中级及以上职业技能等级证书，则可免修相关课程。

职业技能等级证书名称	体现专业核心能力	备注
电子商务师	电商企业运营与管理	中华人民共和国人力资源和社会保障部
网络营销师	针对 SEO、SEM、社交媒体营销等能力考核。	中华人民共和国工业和信息化部
直播电商运营师	产品讲解与网络销售	中国商业联合会
短视频运营师	侧重短视频内容创作、平台算法与流量运营。	国家广播电视总局广播影视人才交流中心
互联网营销师	综合直播、内容营销与用户运营能力。	中国轻工业联合会和中国工业合作协会

2. 职业资格证书

学生获得体现本专业核心能力的中级及以上职业资格证书，则可免修相关课程。

职业资格等级证书名称	体现专业核心能力	备注
电子商务师	电商企业运营与管理	中华人民共和国人力资源和社会保障部
网络营销师	针对 SEO、SEM、社交媒体营销等能力考核。	中华人民共和国工业和信息化部
直播电商运营师	产品讲解与网络销售	中国商业联合会
短视频运营师	侧重短视频内容创作、平台算法与流量运营。	国家广播电视总局广播影视人才交流中心
互联网营销师	综合直播、内容营销与用户运营能力。	中国轻工业联合会和中国工业合作协会

3. 通用能力证书

学生参加英语等级考试获得高等学校英语应用能力 B 级及以上证书英语等级证书或全国英语等级考试（PETS）3 级及以上证书，可免修高职英语 2。

学生参加计算机等级考试，获得普通高校全国计算机等级考试一级（B）及以上证书，则可免修信息技术基础课程。

九、毕业条件

- 1.修满所有必修课程学分；修满专业选修课和公共选修课规定的最低学分。
- 2.完成毕业设计（论文）或岗位实习总结，且毕业答辩成绩合格。
- 3.取得至少 1 项和专业核心技能相关的职业资格证书或技术等级证书。
- 4.学生在校期间至少报名参加全国高等学校英语应用能力 B 级考试、大学英语四级或者公共英语三级考试、普通话等级测试、计算机一级 B 考试等考试各 1 次。

十、实施保障

（一）师资队伍

1. 队伍结构

科学合理的师资队伍结构，保持教师队伍的活力和健康发展，有助于提升教师的理论教学水平、实践能力和科研能力。专任教师队伍要加强结构优化，考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1，建立“双师型”专业教师团队，其中“双师型”教师不低于 60%。

2. 专任教师

专任教师应具有高校教师资格；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有市场营销与电子商务相关专业硕士及以上学历；具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力；具有较强信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历，提高专业技能；至少必须具备一种职业资格证书。

3. 专业带头人

专业带头人原则上应具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

4. 兼职教师

兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

（二）教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地等。

1. 专业教室基本条件

专业教室一般配备黑(白)板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 Wi-Fi 环境，并实施网络安全防护措施；安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求，标志明显，保持逃生通道畅通无阻。

支持信息化教学方面的基本要求具有利用数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等的信息化条件。引导鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法、提升教学效果。

2. 校内实训室（基地）

校内专业实验、实训室（基地）配置情况

序号	实验实训室（基地）名称	功能	主要设备配置	工位数	面积/m ²	使用课程	备注（现有、在建、待建）
1	电商直播实训室	电商直播相关课程的理论教学与指导	课程教学工作台，手机直播支架	50	100	网店运营与管理、直播电商运营、数字营销	现有
2	电商直播实操室	电商直播课程实践	索尼相机、镜头、绿幕、电视显示器、电脑主机、直播桌椅、陈列柜、笔记本电脑、手机等	10	30	直播电商运营	现有
3	视觉设计实训室	产品的图片拍摄与视频拍摄	相机、灯光组合、桌椅、支架等	10	30	视频编辑与推广、商务图形图像与网店装修、网络视觉设计与推广综合实训	现有
4	CRM 仿真实训室	有关客户分析、客户管理、客户维护等	课程教学工作台、桌椅	50	100	数字策划、电商供应链管理、智慧客服与管理、新媒体运营	现有
5	多媒体机房	电子商务数据分析、图像处理、视频剪辑等实操技能提升	多媒体电脑、桌椅	70	100	网店运营与管理、电子商务数据分析、商务图形图像与网店装修、视频编辑与推广	现有

3. 校外实习实训基地

通过校企合作，具有稳定的校外实训基地，能够开展市场调研、网店装修、视频剪辑、产品选品与采购、电商直播、客户服务等实训活动，并组织学生到实习基地见习或实习，请企业业务骨干承担学生在企业的实践教学工作，帮助学生对企业实际业务流程进行了解或动手。

校外实习实训基地一览表

序号	校外实习实训基地名称	合作企业名称	合作类型	合作内容
1	徐州朋客网络科技有限公司	徐州朋客网络科技有限公司	提供学生就业岗位、提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位、指导专业建设	店铺运营、数据分析、网店装修、视频剪辑岗位实习
2	徐州市德川网络科技有限公司	徐州市德川网络科技有限公司	提供学生就业岗位、提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位	网店装修、视频剪辑岗位实习、直播运营

序号	校外实习实训基地名称	合作企业名称	合作类型	合作内容
3	北京百思特捷迅科技有限公司	北京百思特捷迅科技有限公司	提供学生就业岗位、提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位	网店装修、视频剪辑岗位实习、直播运营
4	徐州鼎慧网络科技有限公司	徐州鼎慧网络科技有限公司	提供学生就业岗位、提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位、指导专业建设	店铺运营、数据分析、客户服务、产品选品销售岗位实习、直播运营
5	必应网络科技徐州有限公司	必应网络科技徐州有限公司	提供学生就业岗位、提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位、指导专业建设	店铺运营、数据分析岗位实习、直播运营
6	徐州筋斗云数字科技有限公司	徐州筋斗云数字科技有限公司	提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位	店铺运营、数据分析、网店装修、视频剪辑岗位实习、直播运营
7	山东微桌科技服务有限公司	山东微桌科技服务有限公司	提供学生就业岗位、提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位	网店装修、视频剪辑岗位实习、直播运营
8	徐州杰德自动化科技有限公司	徐州杰德自动化科技有限公司	提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位	客户服务、产品销售岗位实习、直播运营
9	江苏生命绿洲生物科技有限公司	江苏生命绿洲生物科技有限公司	提供学生实习岗位、提供教师锻炼岗位	店铺运营、数据分析岗位实习、直播运营

(三) 教学资源

课程网络资源一览表

序号	网络课程名称	对应课程名称	网址	所在平台	级别（无、校级、市级、省级、国家级）
1	网店运营与管理	网店运营与管理	https://www.icourse163.org/course/ZJVCC-1453184163?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcsgjg_	中国大学MOOC	省级
2	电子商务数据分析	电子商务数据分析	https://www.icourse163.org/course/JSCFA-1462939163?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcsgjg_	中国大学MOOC	无
3	新媒体运营	新媒体运营	https://www.icourse163.org/course/NTVU-1468606161?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcsgjg_	中国大学MOOC	无
4	网店视觉营销	商务图形图像与网店装修	https://www.icourse163.org/course/DYC-1450294582?from=searchPage&outVendor=zw_mooc_pcsgjg_	中国大学MOOC	无
5	跨境电子商务实务	跨境电子商务实务	https://open.163.com/newview/movie/free?pid=HHINC29MA&mid=GHIOVPQGM	网易公开课	无

十一、学时分配与教学安排

(一) 本专业各教学环节时间分配总表（以周记）

学 年	学 期	理论 及实践 教学周	考 试	岗 位 实 习	毕 业 设 计	入 学 教 育	军 训	毕 业 教 育	机 动	寒 假	暑 假	学 期 合 计	学 年 合 计
一	一	15	1			1	2		1	5		25	52
	二	19	1								7	27	
二	三	18	1						1	5		25	52
	四	19	1								7	27	
三	五			20						5		25	41
	六			8	7			1				16	
小计		71	4	28	7	1	2	1	2	15	14	145	145

(二) 学时/学分分配表

课程类别	总学分	总学时	理论学时	实践学时	课外学时	线上学时
公共基础必修课程	37.5	660	380	142	130	8
公共基础选修课程	2	32	----	----	----	32
专业基础课程	13	208	112	96	----	----
专业核心课程	24.5	392	188	204	----	----
专业拓展课程	23	358	184	184	----	----
技能实训课程	8	160	----	160	----	----
校内合计	112	1690	----	----	----	----
百分比	----	----	47.73%	52.27%	----	----

(三) 年度培养目标表

学年	培养目标和要求	达到标准
第一学年	培养学生的社会素质与职业，掌握进行电子商务专业网店运营、图片处理、视频剪辑等核心能力培养所需的基本知识。	全国计算机等级考试证书、普通高校大学英语应用能力（A级或B级）合格证书
第二学年	提升学生的职业素质与职业能力的培养，并具备一定的电子商务新媒体运营、数据分析、电商直播所需的素质与能力，图片处理、视频剪辑等核心能力培养并具备一定的职业核心能力。	电子商务师 网络营销师 直播电商运营师 短视频运营师 互联网营销师
第三学年	提高学生思考问题、解决问题的能力，学生能通过顶岗实习掌握电商岗位技能。	毕业论文或顶岗实习报告

(四) 教学进程表

第一学年	第一学期																											
	周序	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		
	进程	☆	☆	△	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	*	=	=	=	=	=	=		
	第二学期																											
第二学年	周序	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
	进程	x	x	x	x	x	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	%	*	=	=	=	=	=	=	=
	第三学期																											
	周序	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		
第二学年	进程	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	x	x	*	=	=	=	=	=	=			
	第四学期																											
	周序	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27
	进程	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	x	x	x	*	=	=	=	=	=	=	=
第三学年	第五学期																											
	周序	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		
	进程	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	#	=	=	=	=	=		
	第六学期																											
第三学年	周序	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16											
	进程	#	#	#	#	#	#	#	#	//	//	//	//	//	//	//	△											

说明：入学毕业教育△，理论及教学√，整周实训x，课程设计O，毕业设计//，岗前综合培训&，岗位实习#，考试*，假期=，军训☆，信息技术实训%

(五) 教学安排表

课程类别	序号	课程代码	课程名称	课程类型	考核方式	学分	学时	课内学时		课外学时	开课学期及周学时分配					
								理论	实践		1 15 周	2 14 周	3 16 周	4 16 周	5	6
公共基础必修课程	1	3920082	思想道德与法治	B	C	3	48	40	8		4					
	2	3320289	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	B	S	2	32	28	4			4				
	3	3320378	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	B	S	3	48	40	8			4				
	4	3320308	形势与政策 1	A	C	0.25	4	4			2					
	5	3320309	形势与政策 2	A	C	0.25	4	4				2				
	6	3320310	形势与政策 3	A	C	0.25	4						2			
	7	3320311	形势与政策 4	A	C	0.25	4							2		
	8	3320293	军事理论	A	C	2	32	8		24	2					
	9	3320299	心理健康教育	A	C	2	32	16		16		2				
	10	3320316	劳动教育	B	C	1	32	6	10	16		2				
	11	3320292	体育 1	C	C	1	24		24		2					
	12	3320290	体育 2	C	C	1	28		28			2				
	13	3320296	体育 3	C	C	2	56		24	32			2			
	14	3320419	信息技术基础	B	S	3.5	56	28	28		4					
	15	3320418	高职英语 1	A	S	4	64	48		16	4					
	16	3320469	高职英语 2	A	S	4	64	48		16		4				
	17	3320056	经济数学 1	A	S	3	48	48			4					
	18	3320057	经济数学 2	A	S	2	32	32				2				
	19	3320295	大学生职业发展与生涯规划	B	C	1	16	6		10	2					
	20	3320409	大学生就业指导	A	C	1	16	16						2		
	21	3320420	国家安全教育 1	B	C	0.5	8	4	4		4					
	22	3320507	国家安全教育 2	B	C	0.5	8	4	4			4				
	小 计					37.5	660	380	142	138	16	18	4	4		

课程类别	序 号	课程 代码	课程名称	课程 类型	考 核 方 式	学 分	学 时	课内 学时		课外 学时	开课学期及周学时分配					
								理论	实践		1 15 周	2 14 周	3 16 周	4 16 周	5	6
公共基础选修课程	1		大学语文	A	C	1.5	24									
	2		马克思主义理论 类 课程	A	C	0.5	12									
	3		党史国史类课程	A	C	0.5	12									
	4		中华优秀传统文 化 类课程	A	C	0.5	12									
	5		健康教育类课程	A	C	0.5	12									
	6		美学类课程	A	C	0.5	12									
	7		职业素养类课程	A	C	0.5	12									
	小 计					2										
专业基础课程	1	3320145	管理学基础	B	C	2	32	16	16		2					
	2	3320050	基础会计	B	C	2	32	20	12		2					
	3	3320054	经济法概论	B	C	2	32	20	12		2					
	4	3320084	市场营销基础	B	C	3.5	56	28	28		4					
	5	3320024	电子商务实务	B	S	3.5	56	28	28			4				
	小 计					13	208	112	96		10	4				
专业核心课程	1	3320444	视频编辑与推广	B	S	3.5	56	28	28				4			
	2	3320026	电子商务数据分析	B	S	3.5	56	28	28				4			
	3	3320427	数字营销	B	S	3.5	56	28	28			4				
	4	3320439	新媒体运营	B	S	3.5	56	20	36				4			
	5	3320440	商务图形图像与网店 装修	B	S	3.5	56	28	28				4			
	6	3320442	直播电商运营	B	S	3.5	56	28	28				4			
	7	3320517	数字内容策划	B	S	3.5	56	28	28				4			
	小 计					24.5	392	188	204			4	24			
专业拓展课程	1	3320120	营销心理与实务	B	C	3.5	56	28	28					4		
	2	3320518	电商供应链管理	B	C	3.5	56	28	28					4		
	3	3320519	电商法律与伦理	B	C	3.5	56	28	28					4		
	4	3320432	品牌策划与推广	B	C	3.5	56	28	28					4		
	5	3320443	智慧客服与管理	B	C	3.5	56	28	28					4		
	6	3320438	网店运营与管理	B	C	3.5	56	28	28					4		
	7	332048	跨境电子商务实务	B	C	2	32	16	16					2		
	小 计					23	368	184	184					26		
总 计					100	1628	864	626	138	26	26	24	26			

课程类别	序号	课程代码	课程名称	课程类型	考核方式	学分	学时	课内学时		课外学时	开课学期及周学时分配					
								理论	实践		1 15 周	2 14 周	3 16 周	4 16 周	5	6
技能实训课程	1	3320430	企业管理认知实训	C	C	2	2周		40			2周				
	2	3320520	主播形象设计实训	C	C	2	2周		40			2周				
	3	3320521	直播电商运营实训	C	C	2	2周		40					2周		
	4	3320445	网络视觉设计与推广综合实训	C	C	2	2周		40				2周			
	小 计					8	8周		160							
综合技术技能课程	1	3320298	军训	C	C	2	2周				2周					
	2	3320470	信息技术基础实训	C	C	1	1周					1周				
	3	3320471	大学生创新创业指导	C	C	1	1周							1周		
	4	3320513	岗位实习	C	C	28	28周								20周	8周
	5	3320315	毕业设计	C	C	7	7周									7周
	小 计					39	39周				2	5	2	3	20	15

- 说明：1. 课程类型分为 ABC 三类：A 类（纯理论）、B 类（理论+实践）、C 类（纯实践）。
2. 考核方式分为考试（用 S 表示）和考查（用 C 表示）两种。
3. 公共基础选修课利用线上教学平台进行，三年累计选修不少于 2 学分。

十二、培养方案论证意见

九州职业技术学院 人才培养方案论证意见

专业名称：网络营销与直播电商

专业代码：530704

开设学院：现代服务与管理学院

从培养目标、课程体系、课程结构、课程名称的规范性、学时多少、人才培养规律、文字数据等方面论证其科学性和合理性，表明是否同意该方案。

论证意见：

随着市场经济的蓬勃发展和企业竞争的加剧，直播电商专业人才的需求量呈现出持续增长的趋势。为了更好地适应市场需求，提升学生的专业技能和综合素质，本教研室经过深入研究和精心设计，制定了网络营销与直播电商专业人才培养方案。在本次人才培养方案的制定过程中，全体教研室成员通过网络调研，企业调研，社会调研等多个方面进行了数据的收集与整理。该人才培养方案在专家组领导的讨论研究下，从以下多个角度提出了意见。

一、培养目标的科学性和合理性

网络营销与直播电商专业的人才培养目标应当与当前市场的需求紧密相连，同时也要具备一定的前瞻性。目标应涵盖理论知识与实践技能的结合，注重创新能力和批判性思维的培养。本方案，分别从素质、知识和能力三个方面进行了详细的解读，网络营销与直播电商专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和掌握电商运营、数字营销、电商视觉设计、智慧客服、电商供应链与直播及相关法律法规等知识，具有较强的营销策划能力、电子商务平台店铺管理与运营能力、商品选品与直播带货能力、电商数据分析运用能力、电商美工设计能力和创新创业能力，能从事社交媒体运营策划专员、直播推广专员、视觉设计师、电子商务客服、主播、电子商务网店运营管理等岗位，能够熟练运用主要电子商务平台从事国内外电商业务，面向商贸、流通、服务等领域的高素质劳动者和高技能人才。这一目标既符合当前直播电商领域的实际需求，也考虑到了未来行业发展的趋势，因此是科学和合理的。

二、课程体系的科学性和合理性

课程体系是实现培养目标的关键，应包括专业基础课程、专业核心课程和专业方向课程三个部分。专业基础课程应涵盖网络营销与直播电商的基本理论和方法；专业核心课程应深入讲解内容策划、数字营销、直播电商运营、新媒体运营、数据分析、视频剪辑与图形图像等关键知识点；专业方向课程应通过案例分析、模拟直播等方式，提供多样化的学习方向，如营销心理、电商法律、品牌策划、电商供应链、客户服务、网店运营、跨境电商等，以满足不同学生的兴趣和职业规划需求。本方案的课程体系设置全面，层次分明，符合网络营销与直播电商专业的人才培养规律。

三、课程结构的科学性和合理性

课程结构应保证理论与实践相结合，且各课程之间应有逻辑性和连贯性。本方案中，课程结构从电子商务基础到高级应用，再到实践环节，层层递进，有助于学生系统地掌握知识。同时，课程之间相互衔接，避免了内容的重复和脱节，确保了学习的连贯性。

四、课程名称的规范性

课程名称应准确反映课程内容，避免模糊不清或过于宽泛。本方案中的课程名称如“电子商务实务”、“新媒体运营”、“数字营销”、“直播电商运营”等，均能清晰地表达课程的核心内容，规范性良好。

五、学时分配的科学性和合理性

学时分配应保证学生有足够的时间来吸收和理解课程内容，同时也要留有余地让学生进行自主学习和实践操作。本方案中，专业基础课程，专业核心课程和专业方向课程的学时分配均合理，同时实操实训环节的学时也得到了充分的保障，符合人才培养的需要。

六、人才培养规律的科学性和合理性

网络营销与直播电商专业的人才培养应遵循从知识传授到能力培养，再到素质提升的规律。本方案在课程设置上体现了这一规律，从基础理论到专业技能，再到综合素养的提升，循序渐进，有助于学生全面发展。

七、文字数据的准确性和完整性

在人才培养方案中，所有的文字描述和数据统计都应准确无误，以确保方案的权威性和可信度。本方案中的文字表述清晰，数据统计完整，没有发现明显的错误或遗漏。

综上所述，本次网络营销与直播电商专业人才培养方案在培养目标、课程体系、课程结构、课程名称规范性、学时分配、人才培养规律以及文字数据方面均表现出一定的科学性和合理性。因此，经过全体专家组的讨论，一致同意本次人才培养方案，并建议在实施过程中根据市场反馈和教育效果进行适时调整和优化。

专家组长（签字）：魏贤运
2024年6月15日

序号	姓名	工作单位	职务/职称	签字
1	魏贤运	徐州工业职业技术学院工商管理学院	院长	魏贤运
2	王道顺	九州职业技术学院	教授	王道顺
3	何颜	九州职业技术学院	副教授	何颜
5	刘雨花	九州职业技术学院	副教授	刘雨花
6	刘永伟	安全职业技术学院	副教授	刘永伟
7	顾荣军	徐州鼎慧网络科技有限公司	总经理	顾荣军
8	蒋强强	徐州硕强网络科技有限公司	总经理	蒋强强
9	李敬斌	徐州网搜网络科技有限公司	总经理	李敬斌
10	王蒙	品宅(徐州)电子商务有限公司	总经理	王蒙

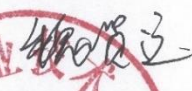
十三、培养方案审批表

九州职业技术学院 人才培养方案审核批准表

专业名称： 网络营销与直播电商

专业代码： 530704

开设系院：现代服务与管理学院

专业带头人	崔小洛	专业群主任	刘雨花	制订时间	2024年6月15日		
参与制订人	姓名	职称	工作单位		备注		
	武艳	副教授	九州职业技术学院				
	何颜	副教授	九州职业技术学院				
	刘雨花	副教授	九州职业技术学院				
	居少婷	讲师	九州职业技术学院				
	吕扬	讲师	九州职业技术学院				
	赵桐	讲师	九州职业技术学院				
	王志伟	助教	九州职业技术学院				
	梁辰霄	助教	九州职业技术学院				
	王峤	助教	九州职业技术学院				
专业建设指导 委员会意见	主任委员（签字）：  2024年7月3日						
二级学院 审核意见	学院负责人（签字并盖章）：  2024年7月3日						
教务处 审核意见	处长（签字并盖章）：  2024年8月1日						
学校教学工作 委员会意见	主任委员（签字）：  2024年8月6日						
学校党委会 审批意见	党委领导（签字）：  2024年8月15日						