

《电子商务》

整体教学设计

(2021~ 2022 学年第二学期)
(第二学年第二学期)

课程名称: 电子商务

所属系部: 商学系

制定人: 高扬

合作人:

制定时间: 2022.02

日照职业技术学院

课程整体教学设计

一、课程基本信息

课程名称：电子商务		
课程代码：270326	学分：1.5	学时：28
授课时间：第四学期	授课对象：20 国际经济与贸易 1、2 班	
课程类型：国际经济与贸易专业学习领域中专业基础课程		
先修课程:计算机文化基础	后续课程:跨境电子商务、顶岗实习	

二、课程定位

1. 岗位分析：

《电子商务》是国际经济与贸易的专业基础课，面向专业所有就业岗位，主要培养学生的电子商务运营能力，培养学生分析解决就业、工作、创业、生活中的电子商务问题的能力，为学生顶岗实习和从事相关的贸易、经济、管理等工作奠定基础。通过该课程的学习，对电子商务产生实际的感性认识；能清晰了解电子商务实施的支撑和保障体系；对电子商务商业模式有系统扎实的理解；能进行基本的电子商务创新创业活动。

本课程主要有以下特色：

（1）有趣的标题

在课程设计过程中将有趣、有料和反映时代前沿作为课程内容设计的立足点。在完成教学大纲内容的基础上，尽量让学生学习到电商

领域最新的知识，了解电商领域的竞争法则。在项目标题的设计上不做“标题党”，但绝对认可网络在线课程标题的重要性，所以在保证课程内容质量的基础上，尽量让标题对学生产生吸引力，如“中国电子商务的前世今生”、“淘宝 VS Ebay：一场蚂蚁咬死大象的战争”、“双 11：想说爱你不容易”、“BAT 时代的三国演义”等。

（2）有料的内容

内容方面则紧扣当前电商热点，结合支付宝、微信扫码、美团等身边的应用展开，增强课程趣味性和实用性，提升学生的课程参与度。如给学生详细解读电商“双 11”的来龙去脉、分析支付宝、微信提现收费带来的影响、扫码支付的前景、共享单车的盈利模式，学校餐厅免费扫码领纸巾活动的原因、线上线下团购网站的生存逻辑等等。

（3）思政元素充分融入课堂

在授课过程中充分挖掘课程中蕴含的思政内容，如借“非典时期孕育淘宝”告诉学生要保持良好心态，机会总是孕育在危机之中；用支付宝和微信支付的便利指出目前在全世界范围内，能做到一部手机走遍全国的国家只有中国，大大增强了同学们的民族自豪感和爱国主义情怀。

2. 课程分析:

本科:注重理论。所学知识较多,以理论知识为主,学生能懂得与电子商务有关的理论知识,但是分析实际问题、解决问题的能力较差。

中职:理论知识和问题分析都较浅,只针对简单的电子商务问题。学生缺乏自学能力。

培训班:只针对电子商务中的某一个技能点进行培训,知识缺乏系统化,缺乏理论基础。

高职:以工作过程为导向,重点培养学生对实际中遇到的电子商务问题分析、解决的能力。学生既具有必要的理论知识,又具备较强的解决问题能力。

三、课程目标设计

总体目标:

课程以职场菜鸟成长过程中遇到的电子商务问题为主线,将典型的工作项目贯穿起来,培养学生分析解决就业、工作中的电子商务问题的能力,为学生顶岗实习和职业发展奠定基础。

思政目标:

- (1) 培养爱国、敬业的社会主义核心价值观。
- (2) 培养学生正确的职业观;培养遵纪守法、爱岗敬业、诚实守信、开拓创新的职业品格和行为习惯。
- (3) 培养学生精益求精的工匠精神。

能力目标:

1. 专业能力目标

- (1) 能够掌握常用电子商务工具软件的使用
- (2) 能够掌握并操作电子商务业务流程和完成相应工作任务
- (3) 掌握电子商务交易过程
- (4) 能进行基本的电子商务创新创业活动

2. 方法能力目标

- (1) 能自主学习新知识、新技术、新工艺
- (2) 能通过各种媒体资源查找所需信息
- (3) 能不断积累实践经验

知识目标:

了解电子商务的主要表现形式：B2C 电子商务、B2C 电子商务、B2B 电子商务等；熟悉电子商务的支付、物流基础知识和电子商务交易风险；理解电商双创的内涵。 能分析电商物流的常规模式；能判断电子商务前沿和热点趋势；能够初步参加电子商务各类各级学科竞赛

- (1) 理解电子商务的内涵外延
- (2) 掌握电子商务的常见模式
- (3) 熟悉电子商务的业务流程
- (4) 掌握网络营销方式
- (5) 掌握电商物流方式
- (6) 掌握电商法律法规

素质目标:

1. 具有良好的团队协作精神、与人沟通交流的能力。（对班级学生实行公司化改造，成立6个项目组，通过课程项目的实施全过程，让学生切身体会团队配合的重要性，进而锻炼和考察学生的团队协作、沟通交流的能力。）

2. 具有较好的自我学习能力。（不断学习电子商务领域新知识、新案例等，通过不同的途径获取信息，学习新知识的能力。）

3. 具有较强的系统分析问题、解决问题能力及逻辑思维能力。（课程所设计的项目都是现实面临的电子商务问题，学生通过实施项目建立系统思想和宏观整体分析问题的方法，通过逻辑推理查找问题，进而针对性解决问题。）

4. 具有较好的电子商务素养，培养诚实守信的电子商务运营能力。（项目化教学过程中，将电子商务运营能力的培养贯穿始终。）

其它目标：（有则写，无则不写）

四、课程内容设计：

序号	项目（模块）	工作任务	学时
1	认知电子商务	1. 什么是电子商务 2. 认知电商类型	4
2	透视网络交易		2

3	策划网络营销	1. 认知网络广告 2. 认知自媒体营销 3. 跨境电商营销推广	6
4	解密电商支付		2
5	加速电商物流		2
6	把握电商动向	1. 认知跨境电商 2. 认知移动电商	4
7	遵守电商法律		2
8	开启电商梦想		2
	合计		24

五、能力训练项目设计

编号	实训项目（任务）名称	能力目标	知识目标	素质目标	实施步骤	可展示的结果或考核标准
1	1. 认知电子商务 1.1 什么是电子商务	能够说出电子商务对生活、工作、学习的影响	1. 掌握电子商务的概念、内涵和外延	1. 具有良好的团队协作精神、与人沟通交流的能力。 2. 具有较好的自我学习能力。 3. 具有较强的系统分析问题、解决问题能力及逻辑思维能力。 4. 具有较好的商务意识，培养诚实守信等职业素养。	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。通过性格测试和职业倾向测试，组织学生分组。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置课后作业。	成功的电商平台案例及人物

2.	1.2 认知电商类型	能够知道电子商务的主要类型	1. 掌握电子商务的类型容	1. 使学生养成认真负责、精益求精的工作态度；2. 使学生养成积极主动、不畏困	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的	电子商务的类型
----	------------	---------------	---------------	---	--------------------------------------	---------

				难的工作态度；3. 使学生养成广泛沟通、团结协作的工作态度。	基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	
3	2. 透视网络交易	能够说出电子商务的交易流程	1. 电子商务的交易流程和交易模式	1. 具有良好的团队协作精神、与人沟通交流的能力。 2. 具有较好的自我学习能力。 3. 具有较强的系统分析问题、解决问题能力及逻辑思维能力。 4. 具有较好的商务意识，培养诚实守信等职业素养。	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。	电子商务的交易流程、四流和交易模型

					6. 布置作业。	
4	3. 策划网络营销 3.1 认知网络广告	能够熟知网络广告的类型	1. 掌握网络广告的主要模式和异同	1. 使学生养成认真负责、精益求精的工作态度；2. 使学生养	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。	网络广告的主要模式

				成积极主动、不畏困难的工作态度;3. 使学生养成广泛沟通、团结协作的工作态度。	介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	
--	--	--	--	---	--	--

5	3.2 认知自媒体营销	能够使用微博、微信等自媒体工具	1. 掌握微信公众号的申请; 2. 掌握公众平台后台设置	1. 使学生养成认真负责、精益求精的工作态度; 2. 使学生养成积极主动、不畏困难的工作态度; 3. 使学生养成广泛沟通、团结协作的工作态度。	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务, 提出具体要求。 3. 教师案例解析, 学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	微博、微信公众号
6	3.3 跨境电商营销推广	能进行速卖通店铺的营销推广	掌握速卖通店铺的营销推广方式	1. 使学生养成认真负责、精益求精的工作态度; 2. 使学生养	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教	速卖通店铺的营销推广

				成积极主动、不畏困难的工作态度;3. 使学生养成广泛沟通、团结协作的工作态度。	学方法及课程目标。 介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务, 提出具体要求。 3. 教师案例解析, 学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	
7	4. 解密电商支付	能熟练使用各种支付工具	1. 理解移动支付分类及技术	1. 具有良好的团队协作精神、与人沟通交流的能力。 2. 具有较好的自我学习能力。 3. 具有较强的系统分析问题、解决问题能力及逻辑思维能力。 4. 具有较好的商务意识, 培养诚实守信等	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务, 提出具体	企业支付模式

				职业素养。。	要求。	
					3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	

8	5. 加速电商物流	能选择合适的 电商物流类型	掌握电商物流分类	1. 分析实际问题时能够举一反三，增强学生发散性思维能力；2. 培养学生的诚信品质、责任意识、敬业精神。	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	举例说明企业电子商务网站运营策略
---	-----------	------------------	----------	--	--	------------------

9	6. 把握电商动向 6.1 认知跨境电商	能掌握跨境电商的流程	掌握跨境电商的种类和主流平台的应用	能够举一反三，增强学生发散性思维能力。培养学生的诚信品质、责任意识、敬业精神。	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。	网络银行的使用方法
---	-------------------------	------------	-------------------	---	--	-----------

					6. 布置作业。	
10	6.2 认知移动电商	能分析移动终端是如何影响消费者购买决策的	1. 了解移动商务的概念、特征； 2. 理解移动商务与传统商务的区别	1. 具有良好的团队协作精神、与人沟通交流的能力。 2. 具有较好的自我学习能力。 3. 具有较强的系统分析问题、解决问题能力及逻辑思维能力。 4. 具有较好的商务意识，培养诚实守信等职业素养。	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置任务。	电子商务认证技术

11	7. 遵守电商法律	能按照电商法律开展电商活动	1、电商经营者的范围 2、跨境电商的主体 3、电商经营者的义务	1. 具有良好的团队协作精神、与人沟通交流的能力。 2. 具有较好的自我学习能力。 3. 具有较强的系统分析问题、解决问题能力及逻辑思维能力。 4. 具有较好的商务意识，培养诚实守信等职业素养。	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置任务。	
12	8. 开启电商梦想	能对电商创业做出策划分析	了解电商创业面临的问题	1. 具有良好的团队协作精神、与人沟通交流的能力。 2. 具有较好的自我学习能力。 3. 具有较强的系统分析问题、解决问题能力及逻辑思维能力。 4. 具有较好的商务意识，培养诚实守信等职业素养。	1. 教师介绍本课程教学的组织方式、教学方法及课程目标。介绍各学习环节的基本情况。 2. 教师以客户身份布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置任务。	

六、项目情境设计

周次	1	2	3	4
项目	第一次课（认识电子商务）	1. 认知电子商务		2. 透视网络交易
子项目		1.1 什么是电子商务	1.2 认知电商类型	
子情境		小明同学的一天 早晨起床后买包子作为早餐（微信支付） 乘坐 18 路公交车到学校上课 晚上去淘宝购物	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司实习，对电子商务类型有初步了解	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司实习，对电子商务流程有初步了解
任务分解	从总体上认识电子商务，对电子商务课程产生学习兴趣。	通过小明同学一天的日常生活，引导学生走进电子商务的世界	认知电子商务的类型	认知电子商务的流程

周次	5	6	7	8
项目	3. 策划网络营销			4. 解密电商支付
子项目	3.1 认知网络广告	3.2 认知自媒体营销	3.3 跨境电商营销推广	
子情境	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，经理让小明负责公司的网络广告业务	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，经理让小明负责公司的自媒体推广	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，经理让小明负责公司的跨境电商营销推广业务	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，经理让小明负责公司的支付业务
任务分解	网络广告的类型、优缺点	微信、微博等自媒体	跨境电商营销推广方式	电商支付的种类

周次	9	10	11	12
项目	5. 加速电商物流	6. 把握电商动向		7. 遵守电商法律
子项目		6.1 认知跨境电商	6.2 认知移动电商	
子情境	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作,经理让小明负责公司的物流业务	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作,公司打算在原有的国内电商基础上开拓新的跨境电商业务	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作,公司打算在原有的国内电商基础上开拓新的移动电商业务	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作,公司面临电商法律问题
任务分解	电商物流的模式	跨境电商平台选择	移动电商的模式	电子商务法的基本规定

周次	13	14	15	
项目	8. 开启电商梦想	最后一次课		
子项目				
子情境	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，经过一段时间的工作学习，小明有了创业的打算，那么小明要做哪些准备呢？			
任务分解	电商创业的准备	对电商有总体的认识		

七、课程进程表

第 × 单元	周 次	学 时	单元 标题	能/知 目标	师生活动	其它
1	1	2	第一次课 (认识电子商务)	知识目标: 1. 认识电子商务; 2. 初步了解课程内容安排; 3. 了解本课程学习情境及考核方式 能力目标: 从总体上认识电子商务,对电子商务课程产生学习兴趣。	1. 师生认识:教师自我介绍,与学生相互认识;学生自我介绍,师生认识 2. 学生分组:教师给学生分组,以小组形式完成课堂仿真业务操作以及课后拓展业务的操作,以培养协作意识。学生分组。 3. 电子商务(电子商务)感性认识:教师展示与电子商务(电子商务)相关的图片和视频 4. 身边的电子商务:教师引导学生探讨什么是电子商务、电子商务的实践应用。学生举例说出每天和电子商务有关的事情 5. 认识课程:教师向学生介绍课程对应岗位、课程	考核内容: 对课程和电子商务有初步的了解

					目标、课程的学习内容等，学生形成对课程的初步认知 6. 认识本课程的学习方法和考核方式:教师说明学习方法以及对本课程的考核方式；学生明确学习方法级课程考核方式	
2	2	2	1. 认知电子商务 1.1 什么是电子商务	知识目标: 1. 掌握电子商务的概念、内涵和外延 能力目标: 能够说出电子商务对生活、工作、学习的影响	1. 课前准备：电子商务时事热点。学生课前搜集最近发生的电子商务热点问题，进行播报，做到与时俱进。教师对学生关心的热点问题行评论。 2. 学生对课前作业进行汇报 3. 根据学生汇报，分析所学知识 4. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	考核内容: 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 方法: 小组互评，打分，计入过程性考核
3	3	2	1.2 认知电商类型	知识目标: 1. 了解电子商务的电子商务地位； 2. 掌握电子商务律关系	1. 课前准备：电子商务的产生与发展 2. 以小组为单位，分组讨论为什么会产生电子商务 3. 对相关内容进行讲述 4. 师生互评总结相关知识	考核内容: 素 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力

				三要素 2. 能力目标: 能分析电子商务法律关系三要素	5. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	方法: 小组互评, 打分, 计入过程性考核
4	4	2	2. 透视网络交易	知识目标: 1. 电子商务的交易流程和交易模式 能力目标: 能够说出电子商务的交易流程	1. 课前准备: 电子商务的流程 2. 情境导入: 小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作, 岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。 3. 以小组为单位, 分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	考核内容: 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评, 打分, 计入过程性考核
5	5	2	3. 策划网络营销 3.1 认知网络广告	知识目标: 1. 掌握网络广告的主要模式和异同 能力目标: 能够熟知网络广告的种类	1. 课前准备: 网络广告的种类 2. 情境导入: 小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作, 岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。	考核内容: 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评, 打

				型	3. 以小组为单位，分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	分，计入过程性考核
6	6	2	3.2 认知自媒体营销	知识目标： 1. 掌握微信公众号的申请； 2. 掌握公众平台后台设置 能力目标： 能够使用微博、微信等自媒体工具	1. 课前准备：自媒体都有哪些 2. 情境导入：小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作，岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。 3. 以小组为单位，分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	考核内容： 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评，打分，计入过程性考核
7	7	2	3.3 跨境电商营销推广	知识目标： 掌握速卖通店铺的营销推广方式 能力目标： 能进行速卖	1. 课前准备：跨境电商营销推广的流程 2. 情境导入：小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作，岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。	考核内容： 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评，打

				通店铺的营销推广	3. 以小组为单位，分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	分，计入过程性考核
8	8	2	4. 解密电商支付	知识目标： 理解移动支付分类及技术 1. 能力目标： 能熟练使用各种支付工具	1. 课前准备：电子商务的支付方式 2. 情境导入：小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作，岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。 3. 以小组为单位，分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	考核内容： 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评，打分，计入过程性考核
9	9	2	5. 加速电商物流	知识目标： 掌握电商物流模式 能力目标： 能选择合适的电商物流	1. 课前准备：电子商务的物流模式 2. 情境导入：小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作，岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。	考核内容： 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评，打

					3. 以小组为单位，分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	分，计入过程性考核
10	10	2	6. 把握电商动向 6.1 认知跨境电商	知识目标： 掌握跨境电商的种类和主流平台的应用 能力目标： 能掌握跨境电商的流程	1. 课前准备：跨境电子商务的流程 2. 情境导入：小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作，岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。 3. 以小组为单位，分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	考核内容： 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评，打分，计入过程性考核
11			6.2 认知移动电商	知识目标： 1. 了解移动商务的概念、特征； 2. 理解移动商务与传统商务的区别	1. 课前准备：移动商务的流程 2. 情境导入：小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作，岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。	考核内容： 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评，打

				能力目标: 能分析移动终端是如何影响消费者购买决策的	3. 以小组为单位, 分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	分, 计入过程性考核
12	12	2	7. 遵守电商法律	知识目标: 1. 电商经营者的范围 2. 跨境电商的主体 3. 电商经营者的义务 能力目标: 能按照电商法律开展电商活动	1. 课前准备: 电子商务的法律法规 2. 情境导入: 小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作, 岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。 3. 以小组为单位, 分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	考核内容: 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评, 打分, 计入过程性考核
13	13	2	8. 开启电商梦想	知识目标: 了解电商创业面临的问题 能力目标:	1. 课前准备: 电子商务创业面临的问题 2. 情境导入: 小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作, 岗	考核内容: 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力

				能对电商创业做出策划分析	位为业务员。遇到了各种各样的问题。 3. 以小组为单位，分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	小组互评，打分，计入过程性考核
14	14	2	最后一次课 (总结)	知识目标： 1. 熟知该课程的知识结构体系； 2. 确定自主学习的内容与方向 能力目标： 能运营简单的电子商务店铺	1. 课前准备：电子商务的运营流程 2. 情境导入：小明同学毕业后进入日照日照东方电子商务有限公司工作，岗位为业务员。遇到了各种各样的问题。 3. 以小组为单位，分组讨论相关知识技能 4. 对相关内容进行讲述 5. 师生互评总结相关知识 6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	考核内容： 1. 学生课前作业完成情况 2. 学生的分析表达能力 小组互评，打分，计入过程性考核

注 1：“第×次”指的是该次课在整个课程中的排序，也就是在“单元设计”中的标号，不是在本周内的次序。

注 2：“师生活活动”指的是师生“做什么（项目、任务中的）事情；学什么内容”。此项内容在这里只是个标题，具体化为“单元设计”后，就要详细展开为“怎样做？怎样学？”。

八、第一次课设计（面向全课，力争体验）。

步骤	教学内容及能力/ 知识目标	教师活动	学生活动	时间 （分钟）
1	师生认识	教师自我介绍，与学生相互认识	学生自我介绍，师生认识	5
2	学生分组	给学生分组，以小组形式完成课堂仿真业务操作以及课后拓展业务的操作，以培养协作意识。	学生分组	5

3	电子商务（电子商务）感性认识	教师展示与电子商务（电子商务）相关的图片和视频	学生观看图片和视频形成对电子商务的感性认识	20
4	身边的电子商务	教师引导学生探讨什么是电子商务、电子商务的实践应用	学生分组展开讨论，讲一讲自己身边的电子商务	20
5	认识课程	教师向学生介绍课程对应岗位、课程总体目标、课程的学习内容、告知学生学习参考书、辅助参考书以及相关网站	学生形成对课程的初步认知	20
6	认识本课程的学习方法和考核方式	教师说明学习方法以及对本课程的考核方式	学生明确学习方法及课程考核方式	10
7	课程项目介绍	教师介绍贯穿本课程的两个项目	学生认识两个项目	5
8	小结	教师以提问方式小结，进一步加深学生对电	学生回答教师提出的问题，进一步加	5

		子商务及本门课程的认识	深对电子商务及本门课程的认识	
9	课后任务（教师课后布置在 QQ 群里，不占用课堂时间）	教师布置课后的学习任务；每小组轮流做有关电子商务热点问题分析	接受任务	

九、最后一次课设计（面向全课，高水平总结）。

步骤	教学内容及能力/知识目标	教师活动	学生活动	时间（分钟）
1	电子商务时事热点	教师对学生关心的律热点问题行评论。	学生课前搜集最近发生的电子商务热点问题，进行分析，做到与时俱进。	10

2	课后拓展任务 点评	教师点评学生课后作业完成情况，总结存在的共性问题。	学生听取教师作业点评，归纳总结，掌握知识提升能力。	10
3	课程总结	教师组织学生进行课程知识点总结，教师归纳课程知识体系	学生进行课程知识点总结	50
		点评学生本学期的课内与课外学习情况，组织学生分享学习心得	同学们自评、互评；分享学习心得	
4	确定自学内容	组织学生制定自主后续学习计划，并进行点评	制定自主后续学习计划 同学们自评、互评；在教师指导下开展自主学习。	20
5	学生课后展开 自主学习	教师给予实时帮助	开展自主学习	

十、考核方案（考核方案先由指定教师写出，然后由课程组成员集体研讨商定）

考核方式	成绩构成	评价标准	权重 1	考核方式	成绩 1	权重 2	成绩 2	成绩 3
形成性考核 40%	小组任务 (单项能力)	对每一次小组的实境操作任务进行考核。	40%	组内对成员的评价		25%		
		考核时间：每一项任务完成后		小组互评		25%		
				教师评定		50%		
	学习态度	遵守课堂纪律、积极参与课堂教学活动、按时完成作业	20%	组内对成员的评价		25%		
		考核时间：平时做好记		小组互评		25%		
				教师评定		50%		

		录，期末统计						
期末考核 60%	期末考试 (任务考 核)	采用任务考核的方式， 考察学生对必要的理 论知识和实践操作知 识的掌握情况 考核时间:期末	60%					
合计								
备注：1.成绩 2=成绩 1*权重 2； 2.成绩 3=成绩 2*权重 3.小组互评成绩=其他小组对本小组评价成绩的平均值，也是本小组所有成员的成绩； 4.教师评定=教师评定的本小组的成绩，也是本小组所有成员的成绩；								

5.小组互评和教师评定里面考虑素质的实现。

十一、**教学材料**（指教材或讲义、参考资料、所需仪器、设备、教学软件等）

自编教材：

必须依据本课程标准选用或编写教材。要充分体现项目课程设计理念，以项目为载体实施教学，项目选取要科学、符合该门课程的工作逻辑、能形成系列，让学生在完成项目的过程中逐步提高职业能力，同时要考虑可操作性。教材内容要反映新技术、新工艺。

参考书：

- [a] 张健,尹志洪. 电子商务概论[M]:华中科技大学出版社, 2018
- [b] 吴会杰. 电子商务概论（第二版）[M]西安交通大学出版社, 2016
- [c] 陈德人. 电子商务概论与案例分析（第2版）[M]人民邮电出版社, 2020
- [d] 李维宇. 电子商务概论（第二版）[M]清华大学出版社, 2019
- [e] 单继周. 电子商务概论[M]北京师范大学出版社, 2020
- [f] 相广萍. 电子商务概论[M]人民邮电出版社, 2020

学习网站：

- (1) 中国互联网络信息中心 <http://www.cnnic.net.cn/>
- (2) 君思电子商务世界 <http://www.juns.com>

- (3) 电商学院 <http://www.ebtimes.com>
- (4) 厦门电子商务中心 <http://www.xmec.com>
- (5) 阿里巴巴 www.alibaba.com.cn
- (6) 当当网 www.dangdang.com
- (7) 21世纪网站 www.ec21cn.com
- (8) 搜狐 www.sohu.com
- (9) 快网 www.kuww.net

十二、需要说明的其他问题

十三、本课程常用术语中英文对照

Cross-border e-commerce: 跨境电商
Business Information: 商务信息
Consumer Online: 网络消费者
Product Strategy: 产 品 策 略
pricing strategy: 定价策略
Internet marketing tools: 跨境电商工具
Search Engine Marketing: 搜索引擎营销
online advertising: 网络广告
Network promotion plan: 网络促销方案
Competitors: 竞争对手
potential customers : 潜在客户

Network brand: 网络品牌

blog: 博客

WeChat: 微信