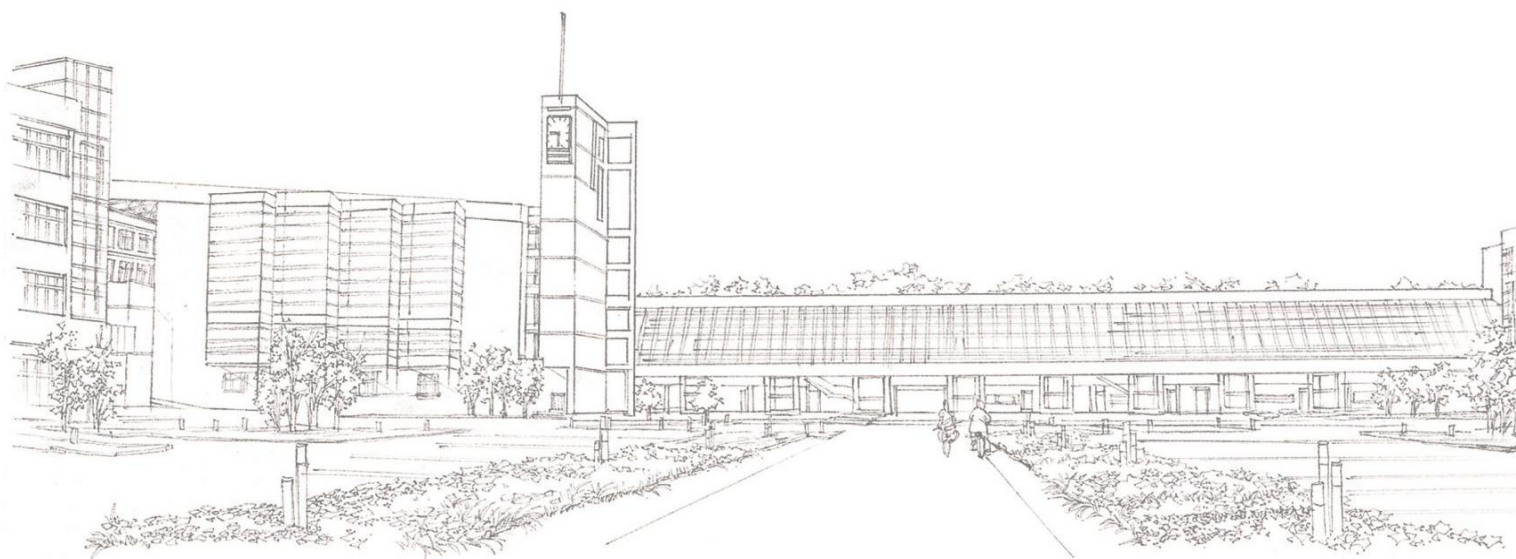




日照职业技术学院
RIZHAO POLYTECHNIC

《电子商务基础》课程标准

商学系



《电子商务基础（第6版）》课程标准

使用专业	网络营销与直播电商	修读学期	1	制定时间	2024年11月
课程代码	270021	课程学时	64（含实训）	课程学分	3
课程类型	理论+实践	课程性质	专业必修课	课程类别	专业基础课
对应职业资格证或内容		互联网营销师职业资格证书			
执笔人	范玉凤	合作者		审核人	李萍

一、课程定位

随着电子商务行业的快速发展，市场对既懂理论又懂实践的电子商务人才的需求日益增加。本课程是为高等职业院校电子商务及相关专业的学生学习电子商务知识而设立的基础入门课程，力求在系统介绍基本理论知识的同时，兼顾素质培养与技能训练。

本课程通过理论与实践的紧密结合，注重培养学生的创新思维、团队协作能力和解决实际问题的能力。鼓励学生参与实践项目，了解电子商务的实际运作，使他们毕业后能够迅速融入电子商务领域的工作环境，成为企业所需的高技能人才。

二、课程设计

（一）设计理念

本课程是以企业案例为导向，结合电子商务行业发展的实际需求，通过课题教学、案例教学、实践教学等多元化教学方法，旨在培养学生的实际操作能力和创新思维，同时融合理论知识学习，以实现学生能力与职业需求的无缝对接，为电子商务行业输送高素质的技能型人才。

（二）课程思路

1. 教学内容设计

本课程不仅详细介绍了电子商务的基本概念、发展历程、核心理论及前沿趋势，而且通过丰富的案例分析和实践项目，帮助学生建立起对电子商务领域的全面认知，旨在培养学生的电子商务思维，使他们能够掌握电子商务的基本技能，为后续专业课程的学习奠定坚实的基础，并激发他们对电子商务行业的热情与探索精神。

本课程共分为9个课题，分别为电子商务概述、电子商务系统、电子商务安全、电子商务支付、电子商务物流、网上贸易、网络零售、网络营销和客户关系管理，

每个课题都包含案例与分析、课题学习引导及课题实践 3 个部分。

2. 教学模式设计

为了提高学生对电子商务课程的学习兴趣并提升教学效果，建议有条件的院校尽可能利用自己所拥有的互联网资源或数字化模拟教学系统组织教学。对于本书的课堂教学建议安排 64~72 学时，尽可能采用理论与实训相结合的“教、学、做”一体化教学组织形式，注重实效，实施过程性考核，以增强学生的学习兴趣和能力，全面客观地评价学生的学习效果。各开课院校的授课教师可以根据自身实际情况选择课堂教学与实训的组合比例，实训课时至少要达到总学时的 50%；同时安排好学生的课后自主学习和开放性的实践任务，提高学生的实践应用能力。

3. 教学方法设计

本课程侧重于构建“学做合一”的教学体系。通过引入行业前沿的真实案例，结合情境教学，使学生在掌握电子商务基础理论的同时，能够直接面对并解决实际问题。同时，课程充分利用线上教学资源，如在线课程、虚拟实验室等，配合线下实操训练，如模拟电商平台运营、网络营销策划等，形成线上线下联动的教学模式，既保证了知识的广度与深度，又注重了技能的实用性与创新性。

在此基础上，本课程还倡导“翻转课堂”的教学理念，鼓励学生在课前通过视频学习、阅读材料等方式自主预习，课堂时间则更多地用于讨论、答疑和深度探究，通过小组合作、角色扮演等多种互动形式，激发学生的主动学习兴趣，培养其批判性思维和团队合作能力。这种教学方法不仅提升了教学效果，也为学生提供了更多展示自我、挑战自我的机会，助力他们成为具备实战能力的电子商务专业人才。

三、 课程学习目标

（一）总体目标

本课程的总体目标是培养具备扎实电子商务理论知识、熟练掌握电子商务操作技能、拥有创新思维 and 良好职业素养的高素质应用型人才，以适应并引领电子商务行业的快速发展与变革。

（二）具体目标

1. 知识目标

- （1）了解电子商务的分类、功能、特征、优势、发展和产生的影响。
- （2）了解电子商务系统框架，电子商务服务业的分类和主要电子商务法律法规。
- （3）了解电子商务安全的要求、数据加密技术和认证技术。

(4) 了解传统支付方式、电子支付与网上支付、网上银行转账支付与第三方支付支付方式。

(5) 了解电子商务物流、电子商务物流模式，以及电子商务物流自动化技术及设备。

(6) 了解网上贸易的特点、优势与平台，网上贸易管理，以及网上贸易的风险控制。

(7) 了解网络零售的优势与劣势、网络零售的商品或服务、B2C 网络零售模式，以及移动零售电商的发展趋势。

(8) 了解网络营销的特点、优势与发展趋势，网络市场调研的工作程序，网络营销的常用工具与方法。

(9) 了解客户关系管理、获取客户与建立客户关系、维持客户关系、提高客户价值的策略和方法。

2. 职业技能目标

(1) 掌握搜索引擎应用技能、商业信息检索技能、POP3/SMTP/IMAP 应用技能和二维码的制作技能。

(2) 掌握电商案例分析技能和邮件客户端初步操作。

(3) 掌握数字证书申请技能、在线身份验证技能、数字签名操作技能和安全邮件操作技能。

(4) 掌握在线支付的安全保证措施、网上银行转账支付操作技能和数字钱包在线支付操作技能。

(5) 掌握条形码的制作过程，了解国内外典型的物流机器人。

(6) 掌握网络采购和网络销售的流程、网上客户服务的策略，以及网上贸易的风险控制措施。

(7) 掌握网络零售商品或服务的评估方法和 B2C 平台购物的业务流程。

(8) 掌握网络调研分析技能和网络营销工具使用技能。

(9) 掌握获取目标客户、提高客户满意度与忠诚度、防止客户流失的策略。

3. 职业素养目标

(1) 掌握电子商务专业知识与技能，为行业实践打下坚实的基础。

(2) 培养良好的团队合作与沟通能力，促进项目高效推进。

(3) 坚守诚信与职业道德，确保业务操作的公正性与透明度。

- (4) 持续学习与创新，以适应电子商务行业的快速发展。
- (5) 提升自我管理能力，包括时间管理和个人职业规划。
- (6) 深入理解并遵守电子商务法律法规，确保业务合规。

四、课程整体设计

本课程主要教学内容分成 9 个课题进行组织教学，含实训共 64 学时。

1. 知识模块顺序及对应的学时

序号	教 学 内 容	要求	课时分配		
			讲授	实训	合计
1	电子商务概述	熟悉	4	4	8
2	电子商务系统	掌握	3	3	6
3	电子商务安全	掌握	4	4	8
4	电子商务支付	掌握	4	4	8
5	电子商务物流	掌握	3	3	6
6	网上贸易	掌握	4	4	8
7	网络零售	掌握	2	2	4
8	网络营销	掌握	4	4	8
9	客户关系管理	掌握	2	2	4
总 计			32	32	60

2. 课程教学的重点、难点及解决方法

(1) 教学重点：电子商务系统；电子商务安全；电子商务支付；电子商务物流；网上贸易；网络零售；网络营销；客户关系管理。

(2) 教学难点：本课程教学的难点在于是否能够结合实训进行教学，让学生在实践中学学习与领悟所学知识点。

(3) 解决方案：可以通过强化实训课程来解决，通过实训平台、校企合作等方式来解决。

五、课程教学目标与内容设计

课题一 电子商务概述

本课题学习目标	1. 知识目标：理解电子商务的基本概念；了解电子商务的分类；了解电子商务的功能、特征与优势；了解电子商务的发展；了解电子商务产生的影响。 2. 技能目标：掌握搜索引擎应用技能；掌握商业信息检索技能；掌握 POP3/SMTP/IMAP 应用技能；掌握各类二维码的制作技能。
学习方法建议	案例法+讲授法+实践法

学习重点与难点	重点：电子商务的概念与分类；电子商务的功能、特征与优势；电子商务产生的影响 难点：电子商务的功能、特征与优势；电子商务产生的影响	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：携程网利用互联网技术改造传统旅游业	1
第二部分 课题学习引导	一、什么是电子商务 二、电子商务的分类 三、电子商务的功能、特征与优势 四、电子商务的发展 五、电子商务产生的影响	5
第三部分 课题实践	实训 1-1：电子邮箱系统设置与操作； 实训 1-2：搜索引擎的使用技巧 实训 1-3：多用途二维码制作训练	2
本学习单元学时小计		8

课题二 电子商务系统

本课题学习目标	1. 知识目标：了解电子商务系统框架；了解电子商务服务业的分类；了解主要电子商务法律法规。 2. 技能目标：掌握电商案例分析技能；掌握邮件客户端初步操作。	
学习方法建议	案例法+讲授法+实践法	
学习重点与难点	重点：电子商务系统框架；电子商务服务业；电子商务法律法规 难点：电子商务系统框架；电子商务服务业	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：阿里巴巴打造的商业生态体系	1
第二部分 课题学习引导	一、电子商务系统框架 二、电子商务服务业 三、电子商务法律法规	3
第三部分 课题实践	实训 2-1：Outlook 2016 的初级配置使用 实训 2-2：携程商务旅行预订新体验 实训 2-3：企业名录及经营状况查询	2
本学习单元学时小计		6

课题三 电子商务安全

本课题学习目标	1. 知识目标：了解电子商务安全的要求；了解加密算法与演变；了解身份认证与信息认证；了解数字证书和数字签名。 2. 技能目标：掌握数字证书申请技能；掌握在线身份验证技能；掌握数字签名操作技能；掌握安全邮件操作技能。
---------	--

学习方法建议	案例法+讲授法+实践法	
学习重点与难点	重点：电子商务安全的要求；数据加密技术；认证技术 难点：数据加密技术；认证技术	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：2022 年我国发生的部分网络安全事件	1
第二部分 课题学习引导	一、电子商务安全的要求 二、数据加密技术 三、认证技术	5
第三部分 课题实践	实训 3-1：广东 CA 免费数字证书的申请与安装 实训 3-2：安全电子邮件实践 实训 3-3：电子合同在线电子签名操作	2
本学习单元学时小计		8

课题四 电子商务支付

本课题学习目标	1. 知识目标：了解传统支付方式及其优缺点；了解电子支付与网上支付；理解网上银行的概念；了解网银转账支付的流程；理解第三方网上支付的概念。 2. 技能目标：掌握在线支付的安全保障措施；掌握网上银行转账支付操作技能；掌握数字钱包在线支付操作技能。	
学习方法建议	案例法+讲授法+实践法	
学习重点与难点	重点：传统支付方式；电子支付与网上支付；网上银行转账支付；第三方支付方式 难点：电子支付与网上支付；第三方支付方式	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：招商银行的网上银行建设	1
第二部分 课题学习引导	一、传统支付方式 二、电子支付与网上支付 三、网上银行转账支付 四、第三方支付方式	5
第三部分 课题实践	实训 4-1：中国工商银行个人网上银行操作 实训 4-2：手机支付宝业务操作	2
本学习单元学时小计		8

课题五 电子商务物流

本课题学习目标	1. 知识目标：理解物流的概念和价值；理解电子商务与物流的关系；了解电子商务物流的典型模式；理解第三方物流的概念及基本特征；了解各种物流自动化技术及设备。 2. 技能目标：掌握条形码的制作过程；了解国内外典型的搬运机器人；
---------	--

	了解国内外典型的分拣机器人；了解末端配送设备及其特点；了解清点库存机器人。	
学习方法建议	案例法+讲授法+实践法	
学习重点与难点	重点：物流活动的基本要素；电子商务与物流的关系；电子商务物流的特点与模式；电子商务物流自动化技术及设备 难点：电子商务物流模式；电子商务物流自动化技术及设备	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：电子商务物流进入无人化时代	1
第二部分 课题学习引导	一、电子商务物流概述 二、电子商务物流模式 三、电子商务物流自动化技术及设备	4
第三部分 课题实践	实训：条形码制作实训	1
本学习单元学时小计		6

课题六 网上贸易

本课题学习目标	1. 知识目标：理解网上贸易的概念；理解网络采购和网络销售的概念；理解电子合同的概念；理解网上客户服务概念；了解网上贸易安全常识。 2. 技能目标：分析知名的网上贸易平台；掌握网络采购和网络销售的流程；掌握网上客户服务的策略；掌握网上贸易的风险控制措施。	
学习方法建议	案例法+讲授法+实践法	
学习重点与难点	重点：网上贸易的特点、优势与平台；网上贸易管理；网上贸易的风险控制 难点：网上贸易管理；网上贸易的风险控制	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：阿里巴巴的成功之道	1
第二部分 课题学习引导	一、网上贸易概述 二、网上贸易管理 三、网上贸易的风险控制	5
第三部分 课题实践	实训 6-1：在 1688 上进行网络采购 实训 6-2：在 1688 上进行网络销售 实训 6-3：在 1688 上管理电子合同	2
本学习单元学时小计		8

课题七 网络零售

本课题学习目标	1. 知识目标：理解网络零售的内涵；了解网络零售的优势与劣势；了解网络零售的商品或服务；熟悉 B2C 网络零售模式；了解移动零售电商的发展趋势。
---------	--

	2. 技能目标：初步具备网络零售市场分析能力；掌握网络零售商品或服务的评估方法；掌握 B2C 平台购物的业务流程；分析移动零售电商的优劣势。	
学习方法建议	案例法+讲授法+实践法	
学习重点与难点	重点：网络零售的商品或服务；B2C 网络零售模式；移动零售 难点：网络零售的商品或服务；B2C 网络零售模式	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：拼多多模式	1
第二部分 课题学习引导	一、网络零售基础 二、网络零售的商品或服务 三、B2C 网络零售模式 四、移动零售	4
第三部分 课题实践	实训：网上购物体验	1
本学习单元学时小计		6

课题八 网络营销

本课题学习目标	1. 知识目标：理解网络营销的基本概念；了解网络市场调研的工作程序；了解网络营销的常用工具；了解网络营销的常用方法。 2. 技能目标：掌握网络调研分析技能；掌握网络营销工具使用技能。	
学习方法建议	案例法+讲授法+实践法	
学习重点与难点	重点：网络营销的特点、优势与发展趋势；网络营销调研与策划；网络营销推广 难点：网络营销调研与策划；网络营销推广	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：戴尔的网络营销	1
第二部分 课题学习引导	一、网络营销概述 二、网络营销调研与策划 三、网络营销推广	5
第三部分 课题实践	实训 8-1：戴尔笔记本电脑在线定制体验 实训 8-2：制定促进家乡旅游发展的网络营销策划 实训 8-3：为家乡特色产品策划广告词	2
本学习单元学时小计		8

课题九 客户关系管理

本课题学习目标	1. 知识目标：理解客户关系管理的内涵；了解客户关系管理的内容；理解客户关系生命周期的含义；理解客户价值的内涵；了解 CRM 系统的功能。 2. 技能目标：掌握获取目标客户的步骤；掌握提高客户满意度的技巧；掌握提高客户忠诚度的方法；掌握防止客户流失的策略。
---------	---

学习方法建议	案例法+讲授法+实践法	
学习重点与难点	重点：获取客户与建立客户关系；维持客户关系；提高客户价值 难点：获取客户与建立客户关系；维持客户关系；提高客户价值	
组织实施建议	理实一体化教学	
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络	
学习单元设计	学习内容	学时
第一部分 案例与分析	案例：京东 PLUS 会员开启“PLUS 家庭共享计划”内测	1
第二部分 课题学习引导	一、客户关系管理的基本概念 二、获取客户与建立客户关系 三、维持客户关系 四、提高客户价值	4
第三部分 课题实践	实训：完成客户满意度问卷调查与分析	1
本学习单元学时小计		6

六、 教学实施

1. 教材选用建议

《电子商务基础（第6版）》（书号：978-7-115-65145-7），万守付 秦军昌主编，人民邮电出版社，2024年11月出版。

2. 教学方法建议

（1）理论讲授与实践操作相结合：虽然该课程注重实践，但理论知识同样重要。教师应首先通过课堂讲授，为学生构建电子商务的基本理论体系，如电子商务的定义、发展历程、主要模式等。同时，教师应结合具体的实训项目，让学生在实践中理解和应用所学知识，培养他们的实际操作能力。

（2）案例教学法：案例教学可以帮助学生将理论知识与实际应用相结合。教师应收集并引入与电子商务相关的真实案例，如成功的电商企业案例、电商交易纠纷案例等，通过案例分析，让学生了解电子商务在实际应用中的运作方式和可能遇到的问题，培养他们的分析问题和解决问题的能力。

（3）任务驱动教学法：教师可以根据课程内容设计一系列任务，如网上购物、开店、网站推广等，让学生在完成任务的过程中学习和掌握电子商务的相关知识。这种方法可以激发学生的学习兴趣，提高他们的自主学习能力和团队协作能力。

（4）情景模拟教学：教师可以模拟电子商务的各个环节，如消费者购物流程、电商后台操作等，让学生在模拟环境中进行实践，培养他们的实际操作能力和应对突发情况的能力。

(5) 校企合作与实习实训：学校可以与企业合作，为学生提供实习实训的机会，让他们在实际工作环境中学习和掌握电子商务的相关技能。此外，学校还可以邀请企业专家来校讲座或开设实践课程，为学生提供更多的学习资源和实践机会。

3. 教学考核评价建议

本课程为考试课，期末考核方式为闭卷考试+技能实训。在教学考核评价方面，建议围绕知识目标、技能目标和素养目标的实现程度，着力构建多元化考核评价体系。评价要素主要包括平时表现与素养、作业完成情况、技能水平及期末考试成绩，尽量全面、客观地评价学生的成长与发展水平。

总评成绩主要由两部分组成：

总评成绩=平时成绩（50%）+末考试成绩（50%）

其中，各项评价指标的构成及比例如下表所示。

多元化考核	知识目标		技能目标		素养目标	
平时成绩	课后作业	30%	技能实训成绩	60%	表现与素养	10%
末考试成绩	知识点考核	50%	技能实训考核	35%	拓展能力	15%
总评成绩=平时成绩×50%+末考试成绩×50%						

七、数字化教学资源开发与利用

1. 数字化教学资源的开发

(1) 建设优质教学资源库

- 整合电子商务领域的优质教学资源，包括课程视频、教学案例、实训项目、行业报告等。

- 确保资源库的更新与维护，及时反映电子商务领域的最新动态和技术发展。

(2) 开发互动式教学平台

- 利用在线学习管理系统（如 Moodle、Blackboard 等）或自建平台，实现课程内容的在线发布、学习进度跟踪、作业提交与批改等功能。

- 引入在线讨论区、问答社区等互动功能，促进学生之间的交流与合作。

(3) 制作多媒体教学资源

- 制作与课程内容相关的 PPT、动画、视频等多媒体教学资源，提高课程的趣味性和吸引力。

- 利用虚拟现实（VR）、增强现实（AR）等先进技术，模拟电子商务的实际应用场景，增强学生的实践体验。

（4）开发实训模拟软件

- 开发或引进与电子商务相关的实训模拟软件，如电商后台管理系统、网络营销工具等，让学生在模拟环境中进行实践操作。

- 设置不同难度的实训任务，以满足不同层次学生的学习需求。

2. 数字化教学资源的利用

（1）线上线下混合式教学

- 结合线上数字化教学资源与线下课堂教学，实现“线上预习-线下讲解-线上巩固”的教学模式。

- 利用线上平台进行课程预习、作业提交、在线测试等，减轻课堂负担，提高教学效率。

（2）个性化学习路径

- 根据学生的学习进度和兴趣点，提供个性化的学习资源推荐和学习路径规划。
- 利用学习分析技术，跟踪学生的学习行为和学习成效，为每个学生提供定制化的学习建议。

（3）协作式学习

- 利用在线学习平台，组织学生进行小组讨论、协作完成任务等活动。
- 鼓励学生分享自己的学习心得和案例，促进知识共享和团队协作。

（4）远程实习与校企合作

- 利用数字化教学资源，搭建远程实习平台，让学生与企业进行远程合作，参与真实的电商项目。

- 与电商企业建立合作关系，邀请企业专家进行在线讲座或开设实践课程，为学生提供更多的实践机会和就业资源。

八、 教学队伍建设建议

1. 加强教学团队建设与规划

（1）明确团队目标：根据电子商务行业的发展趋势和市场需求，明确教学团队的建设目标，包括提高教师教学水平、优化团队结构、增强团队协作能力等。

（2）制定团队建设规划：结合学院实际情况，制定详细的教学团队建设规划，包括师资培训、人才引进、团队建设活动等方面的内容。

2. 提升教师综合素质与专业能力

（1）加强师资培训：定期组织教师参加电子商务领域的专业培训、学术研讨

会和行业交流会，提升教师的专业知识和技能；鼓励教师参加国内外高水平的教育研讨会和培训课程，拓宽视野，了解最新的教育理念和教学方法。

（2）引进优秀人才：积极引进具有丰富实践经验和深厚理论功底电子商务专家、学者和企业高管，充实教学团队力量；建立完善的人才引进机制，为优秀人才提供良好的工作环境和发展空间。

（3）鼓励教师自我提升：鼓励教师自主学习，通过阅读专业书籍、参加在线课程等方式，不断提升自己的专业素养和教学能力；设立教师成长基金，支持教师参加各种形式的进修和学习。

3. 优化团队结构与促进团队协作

（1）优化团队结构：根据教师的学历结构、年龄结构、职业资格结构和技术职务结构，合理调整团队结构，确保团队具有多样化的背景和技能；选拔具有扎实专业基础和较强实践能力的教师作为团队骨干，发挥他们的引领作用。

（2）促进团队协作：建立定期的团队交流和协作机制，如团队会议、教学研讨会等，促进教师之间的交流和合作；鼓励教师跨学科、跨领域进行合作，共同开发教学资源、开展教学改革和科研项目。

4. 加强校企合作与产学研结合

（1）深化校企合作：与电子商务企业建立紧密的合作关系，共同开发课程、实训项目和教学资源；邀请企业专家参与教学团队的培训和交流活动，提高教师的实践能力和行业认知。

（2）推动产学研结合：鼓励教师积极参与企业的科研项目和技术开发，将科研成果转化为教学资源和实践案例；设立产学研合作项目基金，支持教师与企业开展合作项目，推动教学和科研的深度融合。

5. 完善教学评估与激励机制

（1）建立教学评估体系：制定科学的教学评估标准和方法，定期对教师的教学质量进行评估和反馈；建立学生评教、同行评教和专家评教等多维度的评估机制，确保评估结果的客观性和公正性。

（2）完善激励机制：根据教学评估结果，对表现优秀的教师进行表彰和奖励，激发教师的积极性和创造力；设立教学创新基金，支持教师开展教学改革和创新项目。

九、 其他说明

根据本课程标准，任课教师可以根据需要编制学期教学进度计划，还可参考各

学期的实际教学时间长短合理调整教学内容。

在实际组织教学的过程中，任课老师可以在完成课程标准规定内容的同时，根据自身院校的教学要求适当调整教学内容，增强内容的实用性；也可根据客观实际的发展变化适当补充或调整部分内容。