

《电子商务基础》

整体教学设计

(2025~ 2026 学年第二学期)
(第一学年第二学期)

课程名称: 电子商务基础

所属系部: 商学系

制定人: 高扬

合作人:

制定时间: 2026.02

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：电子商务基础		
课程代码：270021	学分：4	学时：60
授课时间：第二学期	授课对象：国际经济与贸易学生	
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：

《电子商务基础》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:

能通过实例分析电子商务所带来的影响

能对各种电子商务进行不同分类；

能为指定企业确定电子商务交易模式；

熟练掌握电子商务在各行业的应用；

能熟悉商家的电子商务业务流程（利用淘宝网、QQ、微博、微信等网络资源），并尝试在网上开展电子商务活动；

能注册并使用第三方支付平台（以支付宝为例）；

熟悉电子商务支付业务运作，选择适当方式完成网上支付环节的操作。

能结合所学物流知识为指定企业制定合适的物流配送方案。

结合所学网络营销知识能为指定电子商务网店(产品)进行宣传、推广；

能为电子商务产品制定合适的网络营销策略。

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

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	项目一 认知电子商务	任务一 认识电子商务 任务二 互联网与“互联网+”	4
2	项目二 了解网络市场	任务一 B2C 电子商务 任务二 B2B 电子商务	4
3	项目三 互联网行业应用	任务一 社会化媒体 任务二 直播和短视频营销	8
4	项目四 电商细分行业应用	任务一 认知跨境电子商务 任务二 认知移动电子商务	8
5	项目五 认知电商物流	任务一 跨境电商直邮模式 任务二 跨境电商海外仓模式	8
6	项目六 电商产品发布	任务一 电商选品 任务二 产品发布	8
7	项目七 电商营销活动	(跨境) 电商营销推广	4
8	项目八 电商数据分析	(跨境) 电商数据分析	4
9	项目九 跨境电商模拟沙盘	跨境电商模拟沙盘实操	8
	合计		56

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	项目一 认知电子商务 任务一 认识电子商务	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	成功的电商平台案例及人物
2.	任务二 互联网与“互联网+”	能够分析“互联网+”下出现的新的互联网业态	了解“互联网+”和传统产业融合与发展现状	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。	“互联网+”和传统产业融合与发展现状

					4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	
--	--	--	--	--	------------------------------------	--

3	项目二 了解网络市场 任务一 B2C 电子商务	能区分不同 B2C 模式的差异，能结合国贸专业场景分析跨境 B2C 案例；能完成基础的 B2C 平台（国内外）浏览等操作	掌握 B2C 电子商务的定义、核心特征及主要模式；理解 B2C 电子商务的交易流程；	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	B2C 电子商务的交易流程
4	任务二 B2B 电子商务	能识别不同类型的外贸 B2B 平台，能结合国贸专业场景分析 B2B 案例；能完成基础的外贸 B2B 平台（如阿里巴巴国际站）浏览、供应商/采购商查找实操，提升专业实操适配能力。	掌握 B2B 电子商务的定义、核心特征及主要模式；理解 B2B 电子商务的完整交易流程；明确 B2B 电子商务在国贸（外贸 B2B）中的核心应用及价值，区分 B2B 与 B2C 的差异。	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	B2B 电子商务的交易流程

5	项目三 互联网行业应用 任务一 社会化媒体	能够使用微博、微信等自媒体工具 能识别不同类型的跨境社会化媒体平台，能结合国贸专业场景分析社会化媒体外贸应用案例	掌握社会化媒体的定义、核心特征及分类；理解社会化媒体在电子商务中的应用价值，重点掌握其在国际贸易（跨境外贸）中的具体应用场景；了解主流跨境社会化媒体平台的核心功能。	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 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	任务二 直播和短视频营销	能识别不同类型的跨境直播、短视频平台，能结合国贸专业场景分析外贸营销案例；能完成基础的跨境直播/短视频内容构思、场景模拟，提升专业适配能力。	掌握直播营销、短视频营销的定义、核心特征及区别；理解二者在电子商务中的应用价值，重点掌握其在跨境外贸中的具体应用场景；了解主流跨境直播、短视频平台的核心功能。	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	外贸直播和短视频营销营销案例

7	项目四 电商细分行业应用 任务一 认知跨境电子商务	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	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	完成基础的跨境电商平台（如阿里巴巴国际站）浏览、供应商/采购商查找实操
---	------------------------------	------------	-------------------	---	--	-------------------------------------

8	任务二 认知移动电子商务	能识别不同类型的移动电商平台/工具，能结合国贸专业场景分析移动电商外贸应用案例	掌握移动电子商务的定义、核心特征及主流应用类型；理解移动电子商务与传统电子商务、跨境电子商务的关联	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. 教师介绍本任务教 学的教学目标、教学方 法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置 任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生 讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	移动电商外贸应用案 例
9	项目五 认知电商物流 任务一 跨境电商直邮模式	能选择合适的电商 物流类型	掌握电商物流分类	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. 教师介绍本任务教 学的教学目标、教学方 法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置 任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生 讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。布置任 务，提出具体	常见的电商物流模式

10	任务二 跨境电商海外仓模式	能够使用物流服务商网站提供的工具计算海外仓运费。	掌握海外仓模式的运作流程、特点和类型	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例,布置任务,提出具体要求。 3. 教师案例解析,学生讨论,教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	海外仓电商物流模式
11	项目六电商产品发布 任务一 电商选品	能使用(跨境)电商选品方法进行选品	了解(跨境)电商的选品策略	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例,布置任务,提出具体要求。 3. 教师案例解析,学生讨论,教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	跨境电商产业带选品

12	任务二 产品发布	能够独立完成电商平台产品发布	了解（跨境）电商平台的产品发布流程	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	模拟产品发布
13	项目七 电商营销活动	能够在（跨境）电商平台进行营销活动设置	了解常见的（跨境）电商营销方式	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	学生设置的网络广告等营销活动

14	项目八 电商数据分析	能够在（跨境）电商平台进行数据分析	掌握（跨境）电商数据的分析方法	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	学生建立的表格、分析的数据等
15	项目九 跨境电商模拟沙盘 任务一 跨境电商沙盘认知	能选择合适的跨境电商平台和产品。	掌握跨境电商市场网络调研、选品、采购。	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例，布置任务，提出具体要求。 3. 教师案例解析，学生讨论，教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	模拟沙盘选品

16	任务二 跨境电商沙盘店铺运营	能合理设置跨境电商产品价格、完成产品刊登和发布。 能制定跨境产品和店铺优化方案、通过合适的方法和渠道在平台内外进行推广。	掌握跨境电商平台产品报价、发布及推广。	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例,布置任务,提出具体要求。 3. 教师案例解析,学生讨论,教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	模拟沙盘运营
17	任务三 跨境电商沙盘运营结果分析	能及时处理订单、分析数据,提升客户体验感和满意度。	掌握跨境电商店铺数据分析及优化。	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. 教师介绍本任务教学的教学目标、教学方法及课程目标。 2. 教师导入案例,布置任务,提出具体要求。 3. 教师案例解析,学生讨论,教师讲授。 4. 学生成果展示。 5. 教师评价。 6. 布置作业。	模拟沙盘分析复盘

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）	项目一 认知电子商务		项目二 了解网络市场
子项目		任务一 认识电子商务	任务二 互联网与“互联网+”	任务一 B2C 电子商务
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，对互联网有了初步了解	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司实习，对 B2C 电子商务有初步了解
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	8-9	10-11
项目		项目三 互联网行业应用		项目四 电商细分行业应用
子项目	任务二 B2B 电子商务	任务一 社会化媒体	任务二 直播和短视频营销	任务一 认知跨境电子商务
子情境	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司实习,对B2B 电子商务有初步了解	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直播和短视频营销业务	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跨境电商业务
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	12-13	14-15	16-17	18-19
项目		项目五 认知电商物流		项目六 电商产品发布
子项目	任务二 认知移动电子商务	任务一 跨境电商直邮模式	任务二 跨境电商海外仓模式	任务一 电商选品
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移动电子商务业务	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，公司打算在开展海外仓业务	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，公司打算开拓新市场，面临选品问题
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	20-21	22-23	24-25	26
项目		项目七 电商营销活动	项目八 电商数据分析	项目九 跨境电商模拟沙盘
子项目	任务二 产品发布			任务一 跨境电商沙盘认知
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，公司打算开拓新市场，面临选品发品问题	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，公司打算开拓新市场，面临营销推广问题	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，公司业务面临困境，需要分析数据，优化店铺	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，公司让小明负责新员工的培训，小明打算使用跨境电商模拟沙盘，让员工熟悉跨境电商流程
任务分解	电商创业的准备			

周次	27-28	29	30	
项目			最后一次课	
子项目	任务二 跨境电商沙盘店铺运营	任务三 跨境电商沙盘运营结果分析		
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，公司让小明负责新员工的培训，小明打算使用跨境电商模拟沙盘，让员工开展模拟跨境电商运营	小明同学毕业后进入日照东方电子商务有限公司工作，公司让小明负责新员工的培训，小明打算使用跨境电商模拟沙盘，让员工学会跨境电商复盘		
任务分解	模拟跨境电商运营	跨境电商复盘	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	师生活活动	其它
	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	考核内容: 对课程和电子商务有初步的了解

					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	
1	1	2	项目一 认知电子商务 任务一 认识电子商务	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
1	2	2	任务二 互联网与“互联网+”	知识目标: 了解“互联网+”和传统产业融合与发展现状 能力目标: 能够分析“互联网+”下出现的新的互联网业态	1. 课前准备: 互联网的产生与发展 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 5. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	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 方法: 小组互评, 打分, 计入过程性考核
2	2	2	项目二 了解网络市场 任务一 B2C 电子商务	知识目标: 1. 理解 B2C 电子商务的交易流程; 能力目标: 能区分不同 B2C 模式的差异, 能结合国贸专业场景分析跨境 B2C 案例; 能完成基	1. 课前准备: B2C 电子商务的交易流程 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	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

				础的 B2C 平台（国内外）浏览等操作	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	
2	3	2	任务二 B2B 电子商务	知识目标： 理解 B2B 电子商务的完整交易流程；明确 B2B 电子商务在国际贸易（外贸 B2B）中的核心应用及价值，区分 B2B 与 B2C 的差异。 能力目标： 能识别不同类型的外贸 B2B 平台，能结合国贸专业场景分析 B2B 案例；能完成基础的外贸 B2B 平台浏览、供应商/采购商查找实操	1. 课前准备：B2B 电子商务的交易流程 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
3	3	4	项目三 互联网行业应用 任务一 社会化媒体	知识目标： 掌握社会化媒体的定义、核心特征及分类；了解主流跨境社会化媒体平台的核心功能。 能力目标： 能够使用微博、微信等自媒体工具	1. 课前准备：社会化媒体在电商中的应用 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	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

				能识别不同类型的跨境社会化媒体平台，能结合国贸专业场景分析社会化媒体外贸应用案例	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	
3	4	4	任务二 直播和短视频营销	知识目标： 掌握直播营销、短视频营销的定义、核心特征及区别；理解二者在电子商务中的应用价值 能力目标： 能识别不同类型的跨境直播、短视频平台，能结合国贸专业场景分析外贸营销案例	1. 课前准备：直播和短视频营销在电商中的应用 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
4	5	4	项目四 电商细分行业应用 任务一 认知跨境电子商务	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：跨境电商的种类和主流平台 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	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

					6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	
4	6	4	任务二 认知移动电子商务	知识目标: 掌握移动电子商务的定义、核心特征及主流应用类型 能力目标: 能识别不同类型的移动电商平台/工具	1. 课前准备:移动电子商务的典型应用 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	7	4	项目五 认知电商物流 任务一 跨境电商直邮模式	知识目标: 掌握电商物流分类 能力目标: 能选择合适的电商物流类型	1. 课前准备: 电商物流分类 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。 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	8	4	任务二 跨境电商海外仓模式	知识目标: 掌握海外仓模式的运作流程、特点和类型 能力目标: 能够使用物流服务商网站提供的工具计算海外仓运费。	1. 课前准备:海外仓模式的运作流程 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
6	9	4	项目六 电商产品发布 任务一 电商选品	知识目标: 了解(跨境)电商的选品策略 能力目标: 能使用(跨境)电商选品方法进行选品	1. 课前准备:电子商务选品面临的问题 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
6	10	4	任务二 产品发布	知识目标: 了解(跨境)电商平台(如	1. 课前准备:电子商务发品的问题 2. 情境导入:小明同学毕业后进入	考核内容: 1. 学生课前作业完成情况

				速卖通)的产品发布流程 能力目标: 能够独立完成(跨境)电商平台(如速卖通)产品发布	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	2.学生的分析表达能力 小组互评,打分,计入过程性考核
7	11	4	项目七 电商营销活动	知识目标: 了解常见的(跨境)电商营销方式 能力目标: 能够在(跨境)电商平台进行营销活动设置	1.课前准备:(跨境)电商营销方式 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
8	12	4	项目八 电商数据分析	知识目标: 掌握(跨境)电商数据的分析方法 能力目标: 能够在(跨境)电商平台进行数据分析	1.课前准备:常用的电商数据 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,打分,计入过程

					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	性考核
9	13	2	项目九 跨境电商模拟沙盘 任务一 跨境电商沙盘认知	知识目标: 掌握跨境电商市场网络调研、选品、采购。 能力目标: 能选择合适的跨境电商平台和产品。	1. 课前准备:跨境电商沙盘认知 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
	14	4	任务二 跨境电商沙盘店铺运营	知识目标: 掌握跨境电商平台产品报价、发布及推广。 能力目标: 能合理设置跨境电商产品价格、完成产品刊登和发布。能制定跨境产品和店铺优化方案、通过合适的方法和渠道在平台内外进行推广。	1. 课前准备:跨境电商沙盘运营 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	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

					6. 教师通过案例再次引导学生分析、归纳、总结	
15	2	任务三 跨境电商沙盘运营结果分析	知识目标: 掌握跨境电商店铺数据分析及优化。 能力目标: 能及时处理订单、分析数据,提升客户体验感和满意度。	1. 课前准备:跨境电商沙盘复盘 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	
15	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	10

			力。	
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：平时做好记录，期末统计		小组互评		25%		
				教师评定		50%		

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）

《电子商务基础》（“十四五”职业教育国家规划教材）电子工业出版社 商玮 童红斌 徐慧剑

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：

《电子商务基础》（“十四五”职业教育国家规划教材）大连理工大学出版社 朱春兰

《电子商务基础》（“十四五”职业教育国家规划教材）北京理工大学出版社 冯江华, 汪晓君

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