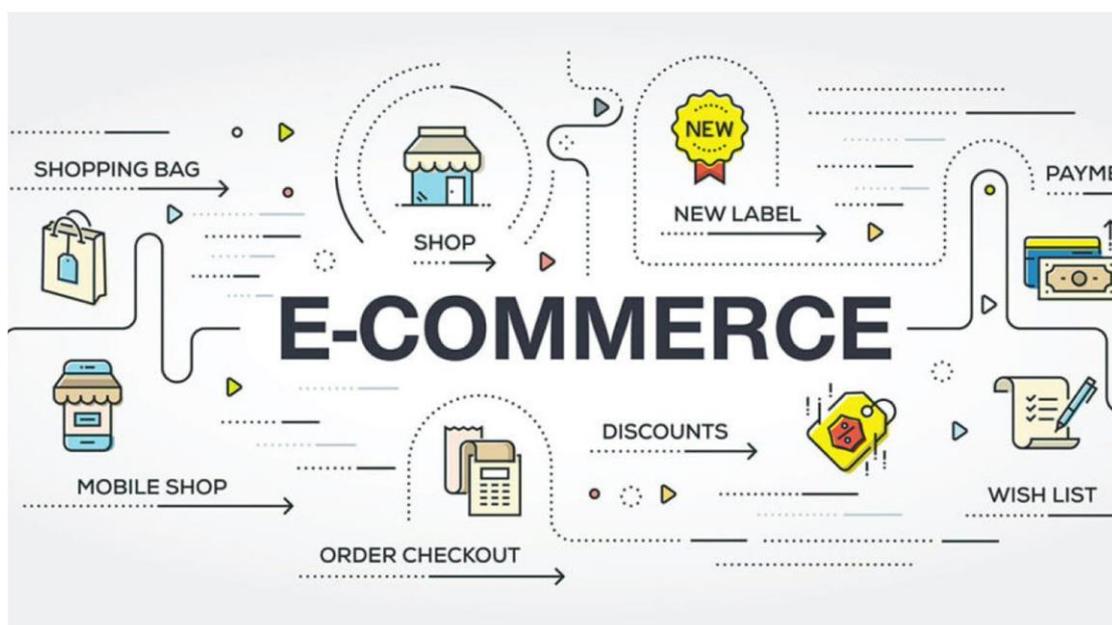




# 《电子商务概论》

## 课程设计





## 目 录

一、课程定位 .....	1
二、课程内容 .....	4
三、教学资源 .....	12
四、教学策略及方法 .....	16
五、课程评价 .....	17





## 一、课程定位

### 1、课程性质

《电子商务概论》是一门反应商务活动流程及企业日常组织管理内容，涉及经济、管理、技术和法律的交叉性、综合性、实践性课程。作为重要的专业基础必修课之一，该课程主要面向高职院校市场营销、电子商务、国际贸易等商贸类专业学生开设，在专业课程体系中处于承上启下的重要地位。

本课程任务旨在通过对电子商务概念、交易模式、计算机网络技术、网络营销基本理论、电子商务物流及前沿案例的教学活动，全面而概括地介绍新兴互联网市场中商务运作的一般形式，培养学生对电子商务学习和探究的兴趣，增进学生对电子商务职业岗位的认识，提升学生理解电子商务基本问题和现象的能力，激发学生应用电子商务手段进行商业模式创新的潜能，为进一步深入学习后续各专业方向的专业核心课程奠定坚实的基础。

先导课程包括《管理学原理》、《经济学基础》、《计算机基础》、《市场营销学》等经济管理类专业基础课。

后续课程包括《网络营销》、《国际贸易实务》、《跨境电子商务》、《移动电子商务》等专业核心课程。

### 2、课程设计思想

高职教育作为一种独特的高等教育类型，着重培养能适应地方经济和社会发展的技术技能人才。本课程遵循“建构主义及终身学习的教育观”、“行动及过程导向的教学观”、“能力本位及多元智能的质量观”的教育理念，在课程设计中贯彻了以下设计思路：



◇**校企合作共同开发课程资源。**将涵盖市场营销、电子商务和国际贸易专业领域、涉及粤东地区服装、农产品、餐饮等多个行业背景的校外合作企业实践专家引入到课程资源的开发之中，以就业为导向，积极开拓



企业实地参观学习的第二课堂教学模式、搜集汇总课堂教学案例、制定学生学习成果的形成性考核方案、探索人才培养质量的社会评价机制。

◇**典型工作任务确定课程方案。**课程组围绕着技术技能型人才培养的目标，开展了相关文献资料的阅读和整理，充分进行了企业调研，咨询了校外企业实践专家，并且回访了学校部分已步入工作岗位的毕业学生，形成了最终的电子商务相关职业岗位的典型工作任务，构建了工作过程为主线的课程体系，以“会做什么”的能力作为选择课程内容的依据，并按照学生的认知能力水平及职业能力层次，以由易到难、从低到高的顺序安排教学。

◇**课程目标符合工作任务要求。**将企业工作任务与学校学习任务合并为学习性工作任务，通过“确定任务、制定计划、决策指导、实施计划、检查评估”等过程步骤，让学生掌握完整的工作过程，培养综合职业能力；重视能力的表现性、可见性，重视培养社会责任感、独立解决问题、团队合作、自我调整和提高的能力及决策和规划能力。

◇**职业技能接轨“1+X证书”。**以学历证书“1”为基础，充分考虑了学生的专业背景差异，在课程设计中，积极探索将诸如“网店运营推广”、“电子商务数据分析”、“呼叫中心客户服务与管理”等“X”职业技能等级证书的培训内容有机地融入专业人才培养方案中。将职业技能等级标准与专业教学标准相对应、X证书培训内容与学历教育课程相融合、培训过程与专业教学过程统筹安排，实现学习成果相互转换。

### 3、课程目标

考虑到市场营销专业学生的学习需求，以及本课程在教学体系中承上启下的地位，课程教学内容设置既要包含经管、商贸大类的“共性”知识，又要兼顾专业及学情的“个性”差异；既要帮助学生从横向扩展电子商务业务昨天、今天和明天的广度，也要从纵向加强对电子商务活动中各种新理念和新技术的理解深度；既要从理论上与后续专业课程形成体



系，也要从实践上与企业岗位需求相匹配；既要行动上注重新方法、新工具应用技能的学习，也要从思想上重视互联网创新创业新思维的培养。鉴于此，制定如下具体目标：

### 1、知识与能力目标：

- (1) 了解电子商务发展历程、国内外发展现状、把握电子商务未来发展趋势；
- (2) 理解并掌握电子商务概念、组成结构、B to B、B to C、C to C 基本模式以及 B to G、C to G、O to O 等新型电子商务模式；
- (3) 能够分析和比较各种电子商务模式的具体运作流程、优点、存在的问题及各盈利模式的差异；
- (4) 了解电子商务网络技术；理解网络协议在网络通信中的工作原理；掌握域名地址的工作原理及其商业价值；了解电子商务雏形——EDI 技术的构成要素、运作流程及其在当今社会中的应用；
- (5) 能够为企业独立自建电子商务网站进行域名的申请；
- (6) 理解电子商务交易的网络安全策略；熟悉电子商务交易的安全目标；掌握简单的数据加解密技术及其在数字签名、数字证书、数字认证中心及网络安全协议中的应用；
- (7) 掌握电子支付的类型及其使用流程；
- (8) 了解物流的概念、物流活动的结构、电子商务对物流的要求及相应模式；
- (9) 了解网络营销的概念、职能；掌握网络营销与传统营销的联系与区别；理解 SEO、电子邮件营销、搜索引擎营销等主要网络营销方式的概念、策略及基本运作流程；
- (10) 了解国内外电子商务法律环境；

### 2、过程与方法目标

- (1) 能实时跟踪电子商务行业的动态发展情况，并理解电子商务领域的新问题，解释新现象；
- (2) 能根据企业实际情况选择合适的电子商务交易方式，并实施开展具体业务活动；
- (3) 能对企业自建电子商务平台开展日常运行维护；
- (4) 能够运用防火墙、数据备份等简单方法持续保障企业电子商务交易安全。



- (5) 能够分别通过网上银行、第三方支付平台及移动支付的方式完成在线资金结算操作全过程；
- (6) 能够实施在线市场调研活动，并根据调查结果进行企业网络营销策略的规划及实施；
- (7) 具备通过不同在线平台和工具进行网络营销运营的能力；
- (8) 具备一定的结合在线数据对企业网络营销效果跟踪的能力；
- (9) 能够对电子商务物流配送及仓储活动进行简单的运筹规划；
- (10) 能够初步运用法律知识解决电子商务活动中遇到的法律问题，

### 3、态度与价值观目标

- (1) 培养学生的信息素养，具备对一般商业信息进行搜集、整理、分析和运用的能力；
- (2) 提升学生与老师、同学及实践企业沟通交流的能力，能从互惠互利的视角正确看待“竞争”与“合作”的关系，寻找合作共赢的机会；
- (3) 培养学生的创新意识，鼓励学生不断积累、沉淀，从实践中自主寻找问题解决的新思路、新方法，提升创业素养。
- (4) 培养诚实守信，爱岗敬业的企业家精神，能够在电子商务活动中积极履行社会责任。



## 二、课程内容

### 1、职业标准分析

据人力资源和社会保障部职业技能鉴定中心，即国家职业资格工作网（[www.osta.org.cn](http://www.osta.org.cn)）公开资料显示，2001年八月，劳动和社会保障部办公厅首次印发了电子商务师国家职业标准（劳社厅发[2001]3号），其职业编码为4-99-00-01。2005年七月



劳动和社会保障部办公厅再次发文（劳社厅发[2005]7号），对之前颁布的电子商务师职业标准进行了重新修订。该标准将电子商务师的职业定义为“利用计算机技术、网络技术等现代信息技术从事商务活动或相关工作的人员”。从定义不难看出，电子商务师首先是从事商务活动或相关工作，其次是借助现代信息技术。鉴于此，本课程组认为《电子商务概论》对接职业标准的课程内容应以营销为主，对“信息技术”应倾向于使用而不是开发。

电子商务师国家职业标准划分了四个职业等级：电子商务员(国家职业资格四级)、助理电子商务师(国家职业资格三级)、电子商务师(国家职业资格二级)、高级电子商务师(国家职业资格一级)。各个等级的获取条件不同，其中职业院校学生对应的是“电子商务员”和“助理电子商务师”。按照职业标准，电子商务员需要掌握网络使用、网络营销和电子交易三个方面的知识，助理电子商务师、电子商务师、高级电子商务师的技能要求依次递进，高级别包括低级别的要求。具体工作内容技能要求汇总如下表所示：

职业等级	职业技能要求		
	网络使用能力	网络营销能力	电子交易能力
电子商务员（四级）	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 一种浏览工具的使用</li> <li>● 电子邮件工具</li> <li>● 网络基础知识</li> <li>● EDI 基础知识</li> <li>● 常用网页制作工具</li> <li>● 静态网页制作</li> <li>● 网站维护方法</li> <li>● 一种防病毒软件、及时更新</li> <li>● 计算机病毒常识</li> <li>● 网络安全常识</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 使用一种网络检索工具采集信息</li> <li>● 运用电子邮件搜集客户信息及发布商务信息</li> <li>● 对网络信息进行初步分类整理</li> <li>● 网络信息搜集、整理方法</li> <li>● 网站发布网络广告</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 网上单证处理</li> <li>● 电子支付工具使用</li> <li>● 密码基础知识</li> <li>● 相关法律法规基础知识</li> </ul>
助理电子商务	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 数据库</li> <li>● 动态网页制作</li> <li>● 防火墙基础知识</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 通过网络进行单一目的的市场调研</li> <li>● 网络站点促销、推</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 进行电子合同操作</li> <li>● 进行电子合同的身份认证和电子签名</li> </ul>



师  (三 级)		广  ● 撰写商情分析报告	● 电子支付的安全协议
-------------------	--	---------------------	-------------

表 2-1 职业工作技能要求汇总（节选）

根据以上国家职业标准分析，本课程组在进行课程内容设计时做出了如下调整：

◇ **对知识技能进行归并和整理。**国家职业标准更适合放在一个专业的课程体系建设中，通过多门专业课程的学习，共同达到“到岗即用”的目标。然而由于《电子商务概论》的课程性质，以及其授课对象的专业背景，课程组**重点考虑了选择哪些知识点？如何掌握知识点的“度”？以及知识点之间的前后顺序如何安排？**的问题。在知识点的遴选上，充分参考了行业专家及在岗毕业生的意见，对不同职业等级以及属同一职业等级中的知识技能进行归并和整理，最终只保留了开展电子商务活动的基础必备知识，而对职业标准中有要求但难以在几次课中学懂学透的知识进行了删减。如，助理电子商务师职业标准中，使用 HTML 语言、制作动态网页、使用一种图像编辑软件、能够存取更新数据库信息等技能的要求，需要专门的信息技术类课程的学习，因此不作为本课程的教学内容；**针对知识点的“度”**，尤其是部分信息技术，则以能应用作为“度”的标准。如，安全出现在多处，网络安全是针对设备的，交易安全是针对交易流程的，法律安全是针对交易环境的，因此将安全问题全部归并在电子商务安全这个主题中，再分别从技术和环境两个方面展开教学。**而知识点的安排顺序**则以一般交易流程为依据。在一次完整的交易流程中，网络的基础功能是实现在线安全信息传输的前提，网络安全又为电子支付提供了令人放心的环境，在线支付的实现又是网络营销目标得以实现的前提，最后又需要通过物流环节完成交易……最终将知识点按照从硬件到软件、由技术到商务的顺序进行设计。

◇ **相应补充了部分新信息技术工具的运用。**现行国家职业标准于 2003 年发布，距今已十多年，人们的工具选择范围及使用能力得到了巨大的提升，相应的商务活动形式也产生了巨大的改变。这在网络营销这一主题中尤为明显，为了避免课程内容“繁、旧”的问题，在减少过时技术的学时的同时，增设了新技术工具的应用。如 O2O 电子商务模式、手机微信、微博等社交媒体的网络营销应用等。





◇ **理论与实践相结合。**为了更好地突出职业教育的特征，培养学生动手实际操作的能力，课程设计分别从理论知识和实训实践两个方面展开，相互配合，最大化对接职业标准。

## 2、课程理论内容设计

课程一共 72 个学时。其中理论知识共包括七个主题，共 40 个学时，实践内容则围绕着这七个主题中的相应模块设置，共 32 个学时。两者在课程教学中穿插进行。课程采用项目教学的方式，每个主题为一个单独的学习项目，同时每个项目中的具体知识内容以独立的课程模块形式组合，并依据职业标准中的技能要求和本课程的学习目标确定最终子模块。

项目名 及理论 学时	模块名称	子模块	项目设置 目的	项目任务	对接工作 内容
项目一、 电子商务 基础概述 (共 4 学 时)	模块 1) 电 子商务概念 及构成要素 (1 学时)	子模块① 广义与狭 义电子商务定义	能够对电子 商务业务进 行整体规划 能开展电子 商务交易准 备工作	●完成企业 电子商务 业务的初 步规划和 设计并确 定交易关 联方	●电子商务 整体运营 ●电子商务 业务的流 程设计与 实施
		子模块② 电子商务 的构成要素			
	模块 2) 国 内、外电子 商务概况 (1 学时)	子模块① 国内电子 商务概况			
		子模块② 全球电子 商务概况			
	模块 3) 电 子商务分类 及模式 (2 学时)	子模块① B2B、 B2C、C2C			
		子模块② B2G、C2G 及 O2O			
项目二 电子商务	模块 1) 电子商务网络基础知识 (1 学时)		●能够规划 对电子商务	●依据企业 电子商务	●计算机与 网络应用



网络技术基础（共6学时）	模块2）电子商务网络通信协议（2学时）	子模块① 网络信息交换的基本原理	系统 ●对构成系统的软、硬件产品进行评估	业务能力 进行网络基础设备的组织与选择并搭建业务运营所需要的系统框架	能力 ●数据处理能力
	模块3）IP地址与域名系统（1学时）	子模块① IP地址基本原理			
		子模块② 域名系统及其商业价值			
	模块4）电子商务数据交换（2学时）	子模块① 电子数据交换的概念、起源及意义			
子模块② 电子数据交换的组成					
子模块③ 电子数据交换的工作原理					
项目三、电子商务安全环境（共10学时）	模块1）电子商务安全技术环境（8学时）	子模块① 电子商务安全概述、目标	●能够提出网站安全运营的整体规划	●从信息安全角度，通过多种技术的组合为企业构建一个闭环的安全环境	●电子商务网站安全管理
		子模块② 电子商务数据保密技术			
		子模块③ 电子商务安全认证技术			
		子模块④ 电子商务安全协议			
	模块2）电子商务软环境（2学时）	子模块① 电子商务法律环境概述	●能够运用有关法律法规保护企业权益	●对企业电子商务活动中的法律风	●电子商务交易网站的权益管理能力
		子模块② 电子商务合同的法律问题			



		子模块③ 电子商务网络支付与结算的法律问题		险进行识别和评估		
		子模块④ 电子商务税收问题				
		子模块⑤ 电子商务知识产权问题				
项目四 电子商务与支付 (共2学时)	模块1) 电子支付概述 (1学时)					
	模块2) 在线支付工具应用 (1学时)	子模块① 数字现金	●能够使用多种电子支付工具完成在线支付	●	●电子支付工具使用	
		子模块② 电子票据				
		子模块③ 网络银行				
		子模块④ 第三方支付平台				
项目五 网络营销 (共14学时)	模块1) 网络营销概述 (1学时)	子模块① 网络营销概念、产生及发展	●能够利用制定网络市场调研	●为企业电子商务业务进行网络市场分析	●网络商务信息采集预处理	
		子模块② 网络营销与市场营销的联系与区别	●进行网络市场分析			
	模块2) 网络营销战略与策略 (2学时)	子模块① 网络营销调研	●能够制定网站推广计划	●为企业进行网络营销方案策划	●为企业设计网络营销工具的综合应用方案	●网络商情分析
		子模块② 网络市场及细分	●能进行网站促销活动策划			
		子模块③ 网络市场定位及差异化				
	模块3) 网络营销工具应用 (10学时)	子模块① 企业网站SEO	●能分析评估企业网络营销活动的			●网络商务信息检索、发布
		子模块② 搜索引擎				



	时)	营销	效果		网络广告 的发布及 效果监测
		子模块③ 电子邮件 营销			
		子模块④ 移动互联 网营销			
	模块 4) 网 络营销效果 评价 (1 学 时)	子模块① 网络营 销数据概述			
		子模块② 网络营 销数据分析			
项目六 电子商务 物流 (共 2 学时)	模块 1) 电 子商务物流 概述及物流 模式 (1 学 时)	子模块① 企业自 营物流	●具备物流 配送系统常 识 ●能进行信 息化物流系 统的设计	●根据电子 商务企业 实际情况 选择物流 解决模式 ●规划电 商企业物 流系统	●电子商务 物流配送 流程设计 ●配送系 统的选择
		子模块② 物流联 盟			
		子模块③ 第三 方物流			
	模块 3) 电 子商务物流 技术 (1 学 时)	子模块① 条形 码技术			
		子模块② 射频 技术			
项目七 电子商务 客户服务 管理 (共 2 学时)	模块 1) 电子 商务客户服 务概述及 需求分析 (1 学时)		●能够建立 网络客户服 务体系	●制定企业 在线客户 关系管理 战略规划	●网站客 户服务流 程的实 施 ●客户反 馈意见 的搜集
	模块 2) 网络 客户服务工 具的应用 (1 学时)		●能够处理 网络交易 中的一般 纠纷		

### 3、课程实训内容设计

课程的实践教学内容共 32 学时，针对部分理论知识采用了实验教学平台、课堂演练及



讨论、信息工具操作和企业参观等多种形式。其中，前六个实训项目以小组形式进行，每个小组模拟一个公司，各小组成员分工，模拟电子商务业务中的单个不同角色。最后一个实训项目则为每位同学个人综合项目，通过为每位同学分配多个角色账号的方式，让同学们完整模拟电子商务交易的全过程，了解业务角色间的相互关系，从整体上认识电子商务活动。

序号	实训来源	实训内容	对应知识模块	工具及形式	对接职业技能
1	项目一（1学时）	电子商务交易角色功能设置	模块1）电子商务概念及构成要素 电子商务分类及模式	翰和电子商务模拟教学软件	电子商务运营基础
2	项目二（2学时）	电子数据交换工具应用	模块4）电子数据交换（3学时）	EDIexpress 软件	电子商务网络使用基础
3	项目三（2学时）	电子邮件证书的使用	子模块③ 电子商务安全认证技术	GDCA 免费邮件证书 电子邮箱及 outlook	密码技术及网络安全常识
4	项目四（1学时）	网络银行及第三方支付平台使用流程	子模块③ 网络银行 子模块④ 第三方支付平台	招商银行网上银行应用视频 首信易支付平台应用视频	法律法规基础知识
5	项目五（4学时）	电子商务网站优化及搜索引擎排名	子模块① 企业网站 SEO 子模块② 搜索引擎营销	Google 百度推广	网络站点促销、推广
6	项目五（6学时）	社群及内容营销工具使用	子模块④ 移动互联网营销	微信、APP 动态二维码制作软件	网络营销工具应用
7	综合实训（16学时）	电子商务业务流程模拟	整门课程内容	翰和电子商务模拟教学软件	电子商务整体策划



## 三、教学资源

### 1、教材及教参：

本课程选用了高等职业教育“十三五”规划教材《电子商务概论》。教材由江苏财经职业技术学院庄小将副教授主编，2019年1月1日由中国轻工业出版社出版。该教材提供了大量新案例、每章都设置了技能操作训练模块、内容囊括电子商务的精华知识模块，从编写体例上采用项目形式进行知识点罗列，与本课程“新、精、实”的项目教学设计思想相吻合。

在此基础上，针对教材及教学过程中未能深入学习的知识进行补充，更好地达成知识、能力及素质培养目标，课程组分别从教材内容补充、职业能力提升和互联网思维三个类别为学生列出了相应的课外阅读书目清单，作为教学参考资料，在第一次课时提供给学生，以扩大视野，为学有余力的同学们提供更多自主学习的渠道。

#### （1）教材内容补充类：

- ✓ 《电子商务——管理与社交网络视角（第八版）》，埃弗雷姆.特班、戴维.金，中国人民大学出版社，2018-01.
- ✓ 《电子商务：商务.技术.社会（第11版）》，肯尼斯.C.劳顿，清华大学出版社，2018-04.
- ✓ 《电子支付与网络金融》，陈彩霞，清华大学出版社，2016-06.
- ✓ 《最后一公里的哲学：电商物流全链条运营管理》，张立民，中信出版社，2018-06.
- ✓ 《搜索引擎营销——网站流量大提速》，迈克.莫兰；比尔.亨特，电子工业出版社，2016-05.
- ✓ 《电商销售心理学》，李改霞，人民邮电出版社，2017-01.
- ✓ 《金牌网店客服实战108招 小服务大效果》，徐茜，人民邮电出版社，2019-01.



- ✓ 《电子商务法》，（日）松本恒雄等，北京大学出版社，2019-11.

### **(2) 职业能力提升类:**

- ✓ 《电子商务师(试行)——国家基本职业培训包（指南包 课程包）》，人力资源和社会保障部职业能力建设司，中国劳动社会保障出版社，2017-11.
- ✓ 《电子商务师(三、四级)》，上海市职业技能鉴定中心组，中国劳动社会保障出版社，2013-04.
- ✓ 《电子商务设计师考试大纲（中级）》，全国计算机专业技术资格考试办公室，清华大学出版社，2019-12.
- ✓ 《电子商务设计师教程（第3版）》，张利、杨俊清、全国计算机专业技术资格考试办公室，清华大学出版社，2019-12.
- ✓ 《电子商务设计师2009至2015年试题分析与解答》，全国计算机专业技术资格考试办公室，清华大学出版社，2016-10.

### **(3) 互联网思维及创业类:**

- ✓ 《互联网创业：思维、方法、技巧与实践》，张起，清华大学出版社，2016-11.
- ✓ 《互联网思维：新商业模式与运营革命的行动指南》，(美)、钱峰，中国人民大学出版社，2014-07.
- ✓ 《电商战略》，克里斯·奥拉姆，中信出版社，2017-05.
- ✓ 《颠覆式创新：移动互联网时代的生存法则》，李善友，机械工业出版社，2015-03.
- ✓ 《电商消贫》，汪向东、高红冰、阿里研究院，商务印书馆，2016-07.

## **2、实验（训）资源:**

## 广东省第五届高校（高职）青年教师教学大赛



首先，本课程设有专门的电子商务电脑实训室，能满足多媒体课件演示、每位同学在课堂中访问网络资源和进行在线实训操作的需求。实训室不仅配备有浙

科电子商务教学和翰合电子商务两套教学模拟软件，并附有用户使用手册，分别为电子商务专业和非电子商务专业的学生提供课程模拟实验。还可以开展电子商务理论讲授、网络市场调研、电子商务网站规划、电子商务业务活动模拟、商务数据分析等项目活动。

其次，为了能最大限度地为 student 提供富有时代感的教学内容，改善教材内容“老旧”的问题，课程组教师在日常备课中，还搜集了多种新工具、新

软件及网络免费应用平台，将其应用知识引入到课堂教学活动中，以提升学生的实操技能，增加就业竞争力。



最后，本课程还充分利用校企合作平台开发第二课堂，在合作企业建立校外实训基地，帮助学生们完成诸如企业网络营销策划、企业电子商务网站建设与管理、电子商务客户服务等项目的学习。

### 3、网络资源

本课程在教学中使用了师训宝在线教学平台、同时利用课堂派、智慧职教云课堂、对分易 APP、腾讯会议等在线教学平台及工具辅助完成课前、课后任务及课外教学资料的共享。课程组还搜集了与教学模块知识点有紧密联系的案例及视频资料。





来看都有着极大的变化，因此课程组分别从这三个方面为学生总结了一些网络资源，以便同学们了解电子商务的实时发展情况、及时把握行业最新动向。

**(1) 政府机构及组织类：**

- ✓ 中华人民共和国商务部电子商务和信息化司 <http://dzsws.mofcom.gov.cn>
- ✓ 中国国际电子商务中心 <http://ciecc.mofcom.gov.cn>
- ✓ 中国互联网络信息中心 <http://www.cnnic.org.cn>
- ✓ 中国电子商务认证中心 <http://www.cncx.org.cn>
- ✓ APEC 电子商务工商联盟 <http://www.apec-ecba.org>
- ✓ 广东省电子商务协会 <https://gd-eca.org.cn>

**(2) 行业传媒及商业研究类：**

- ✓ 亿邦动力 <http://www.ebrun.com>
- ✓ 中国企业电子商务网 <http://www.chinacompanynet.cn>
- ✓ 艾瑞网 <https://www.iresearch.cn>
- ✓ 网经社 <http://www.100ec.cn>
- ✓ 199it 互联网数据中心 <http://199it.com>
- ✓ 易观国际 <http://analysys.cn>
- ✓ 阿里研究中心 <http://www.aliresearch.com/cn/index>

**(3) 开放在线课程类：**

- ✓ 中国大学慕课 <https://www.icourse163.org/>
- ✓ 爱课程 [http://www.icourses.cn/sCourse/course\\_2063.html](http://www.icourses.cn/sCourse/course_2063.html)
- ✓ 学堂在线 [www.xuetangx.com/](http://www.xuetangx.com/)
- ✓ 腾讯课堂 <https://ke.qq.com/>
- ✓ 优酷教育 <https://edu.youku.com>
- ✓ 安徽工业大学电子商务精品课程网 <http://jpkc.ahut.edu.cn/dzsw/wlkc/1-3-1.htm>
- ✓ 爱奇艺.播单 <https://www.iqiyi.com/playlist287878502.html>

## 4、习题集、案例集资源

本课程针对每次课程内容设置了课前预习和课后复习单元，最终形成了课程完整的习



题集，同时还不断更新积累了一定数量的课程教学案例，以供学生展开讨论，启发互联网思维。

名称	卷数
项目一 上海书城概况与相关网上书店比较.doc	2
项目一 电子商务德根兰任成本获得订单.doc	2
项目一 IBM-828 电子交易解决方案.doc	2
项目一 Cisco(思科)的电子商务应用.doc	2
项目一 3020案例 摩拜单车：商业模式仍在探索 还能走多远?.doc	2
项目一 2电子商务模式案例.doc	2
项目一 1B2B模式案例合集.doc	2
项目五 英航假日广告之战.doc	2
项目五 羊毛出在狗身上 让狗来买单.doc	2
项目五 携程旅游网.doc	2
项目五 小瓶电筒：小众产品的升级路径.doc	2
项目五 索尼（中国）有限公司 电子商务实施.doc	2
项目五 搜索引擎营销.doc	2
项目五 如何正确有效的选择推广商品 成购网必备宝典.doc	2
项目五 明星EMAIL定点营销.doc	2
项目五 电子邮件案例.doc	2
项目五 戴尔计算机公司的网络直销.doc	2
项目五 奥运营销大战.doc	2
项目五 阿里巴巴电子商务网站.doc	2
项目五 iPhone何以突破智能手机行业?.doc	2
项目五 e-gift礼品网站运营案例.doc	2
项目五 eBay的产品和网络营销.doc	2
项目四 招商银行的网上银行业务.doc	2
项目三 网上购书年销可达十几万 信息安全性遭质疑.doc	2
项目三 电子商务法律.doc	2
项目七 网店金牌客服聊天一月赚两万.doc	2
项目六 卓越当年十年首次同时免运费 免费配送将成为标配.doc	2
项目六 新发隆发展供应链及物流管理信息化案例.doc	2

名称	卷数
项目二.docx	2
项目二1.docx	2
项目二2.docx	2
项目二3.docx	2
项目六.docx	2
项目七.docx	2
项目三1.docx	2
项目三2.docx	2
项目三3.docx	2
项目三4.docx	2
项目三5.docx	2
项目三6.docx	2
项目四1.docx	2
项目四2.docx	2
项目四3.docx	2
项目五1.docx	2
项目五2.docx	2
项目五3.docx	2
项目五4.docx	2
项目五5.docx	2
项目五6.docx	2
项目一1.docx	2
项目一2.docx	2
项目一3.docx	2



## 四、教学策略及方法

### 1、教学理念

课程教学本着“以人为本、全面发展、素质教育”的基本理念，课程教学项目的设计和教学过程突出学生的主体地位，老师的责任重在引导学生，教会学生学习，而不仅仅是灌输知识。教学活动的设计以职业活动为导向展开，通过把问题“引”给学生，把方法“教”给学生，最后把时间“留”给学生的思路来设计。

在该指导思想下，根据认知规律，本课程设计了两条教学活动线路，一条以教师课堂引导为主。在教师指导流程中，强调学生自主学习能力的培养。在学期初就将学生分为4~5人一组的项目小组并选出小组组长。每个独立的学习项目单元开始前，首先对项目的职业活动进行介绍，结合企业电子商务工作过程，将学生的职场任务引入课堂，以此设计学习任务，构建学生“手脑并用”的学习环境。在各项目小组完成工作任务的过程中引入课程的重难点，学生边学边做，结束任务后在课堂上进行交流点评。

另一条线以学生主导学习为主，计划安排、具体实施及实施过程中的错误纠正均以学



生的自主学习为主，以培养学生学习能力、应用能力、社会交流能力。学生在学习过程中，以具体项目为载体，先通过职业过程的了解掌握必备的基础知识，然后接受教师下达的工作任务书，将教学活动从以“教”为中心转向以“学”和“做”为中心。为了给学生提供独立自主的发挥空间，提高学生分析问题解决问题的能力，在任务书中只描述工作情境、介绍学生岗位以及其它相关事宜，不标明具体的操作步骤，学生需要以具体工作过程为前提，按小组的形式自行规划、分工协作从而完成阶段成果以及相应的技能训练。教师则发挥咨询者和协调人的作用，在整体上主导学习过程。针对课程的重难点，可以通过大量的案例分析、角色扮演、主题报告阅读、时效性在线课程等多元化立体教学形式加以理解和消化。任务完成后引导学生将小组的成果与班级同学进行分享，回答其他团队的质疑。通过成果分享、答辩、点评等过程，使学生积极参与教学活动，提升教学质量，实现最终教学目标。

## 2、教学方法

在整个教学活动中灵活运用 PPT 讲授、项目实训、案例讨论、平台实验的教学手段，提高学生的参与度，使学生在实践中获得真知。针对操作性较强的、学习结果可以以作品形式呈现的教学内容，如网站排名优化、安全电子邮件发送、网络营销策划书等，待用同项目教学法、任务驱动法；针对理论性较强的概念或较为抽象的原理，如电子现金使用流程、网络安全协议、网络营销战略等，则采用案例教学法、问题教学法，通过引导学生讨论、分析、探究新知；针对与工作情景联系较紧密的学习内容，如 EDI 交易、电子商务客户服务则通过创设情境、角色扮演的方法，让学生有更为真切的体验。



## 五、课程评价

课程评价方式的设计以检测学生“知识、技能和素质”三方面的教学目标达成度为指向。为尽量提高使评价内容与目标的一致性，覆盖课程的重点和难点，既能反映学生的知识技能掌握情况，又能兼顾对学生自主学习能力、团队合作及沟通等职业素养的评估，最



终选择了形成性考核与总结性考核相结合的课程评价方式。形成性考核主要针对每次课程，分别从出勤情况、课前预习、课中互动表现、项目任务完成情况、课后拓展及应用五个维度展开。总结性考核主要通过期末试卷笔试和综合实训的形式完成。

在具体评价实施过程中，充分利用利用了教学实验平台、手机 APP 信息化工具，同时在部分评价项目中，采用了“生生互评”，引进了“校外导师”评价机制，对学习效果进行系统化的检测分析，并及时将评价结果通过在线工具反馈给学生，已形成“及时发现问题、及时调整教学策略”的良性循环。

评价构成	序号	评价项目	具体操作方式
形成性评价（占总评 60%）	1	出勤情况	使用师训宝在线教学平台在线签到并 获得出勤数据
	2	课前预习	课前预习资料
	3	课中互动	使用对分易 APP 随机分组并活动小组 成员参与活动情况数据
	4	项目任务完成情况	分组完成翰和或浙科电子商务模拟教学平台项目任务，获取后台记录数据
	5	课后拓展及应用	课后拓展及应用成果以学生互评和引入校外导师评价的方式展开
总结性评价（占总评 40%）	1	综合实训	个人独立完成电子商务业务全流程， 并获得实验平台后台数据
	2	期末笔试	学期末闭卷考试

表 5-1 课程评价汇总表

尽管电子商务员、助理电子商务师是与本课程相关度最高的职业技能认证，但由于本课程面向市场营销专业，除了选考电子商务专业技能认证外，部分学生选择了市场营销专业领域的技能认证。通过事后得到的学生反馈，大多数学生认为课程知识内容对他们获得相应专业领域职业技能证书有明显帮助。