

# 跨境电子商务专业人才培养方案

## 一、专业名称及代码

专业名称：跨境电子商务（代码：530702）

## 二、入学要求

高中阶段教育毕业生、中等职业学校毕业或具有同等学力者。

## 三、修业年限

基本修业年限为三年。

## 四、职业面向及岗位

### （一）职业面向

本专业职业面向如表 1 所示：

表 1 本专业职业面向

| 所属专业大类<br>(代码) | 所属专业类<br>(代码)   | 对应行业<br>(代码)  | 主要职业类别<br>(代码)               | 主要岗位类别<br>(或技术领域)                | 职业资格证书或<br>技能等级证书                     |
|----------------|-----------------|---------------|------------------------------|----------------------------------|---------------------------------------|
| 财经商贸大类<br>(53) | 电子商务类<br>(5307) | 商务服务业<br>(72) | 国际商务专业<br>人员<br>(2-06-07-01) | 跨境电商运营专员；跨境<br>营销推广专员；跨境电商<br>客服 | 跨境电商 B2C 数<br>据运营职业技能<br>等级证书（初<br>级） |

### （二）岗位分析

本专业主要岗位（群）分析如表 2 所示：

表 2 本专业岗位分析

| 序<br>号 | 主要就业岗<br>位       | 主要工作任务                                                                                                       | 职业能力要求                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|--------|------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1      | B2C 跨境电<br>商运营专员 | 依据企业具体的 B2C 跨境电<br>商平台开发产品、搭建网站、<br>发布产品、装修店铺、产品运<br>营与推广、管理订单以及进行<br>客户关系维护，依据店铺经<br>营数据进行效果分析与监测、<br>风险控制； | 1.能够依据店铺性质及店铺所绑定的类目特点进行产品开发及<br>市场消费群体定位的能力<br>2.能够依据主流的 B2C 平台按照平台要求进行店铺搭建与建站<br>管理的能力<br>3.能够运用 E-mail 邮箱/Facebook/Youtube/短视频等寻找潜在客<br>户的能力<br>4.能够选择符合市场需要特点的爆品/利润品/引流品等，并且<br>进行发布与刊登的能力<br>5.能够按照买家国市场特点及消费偏好进行产品运营与推广的<br>能力<br>6.能够与买家进行洽谈，挖掘潜在客户，促进订单形成，办理<br>货代出境及处理索赔的能力 |
| 2      | B2B 跨境电<br>商运营专员 | 搭建阿里巴巴国际站店铺，<br>进行产品发布、店铺装修，开<br>发潜在客户，管理采购需求<br>以及 RFQ 报价，建立业务关<br>系，完成信保订单及线下订                             | 1.能够依据店铺性质进行产品开发及市场消费群体定位的能力<br>2.能够依据主流的 B2B 平台按照平台要求进行店铺搭建与建站<br>管理的能力<br>3.能够撰写开发信，并且运用外贸开发信 //E-mail 邮<br>箱/Facebook/Youtube/短视频等寻找潜在客户的能力                                                                                                                                      |

|   |          |                                                                                                               |                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|---|----------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |          | 单履约，进行采购与生产跟进、报关、清关/单证备案/收汇售后；                                                                                | <p>4.能够按照 B2B 店铺产品特点进行产品发布，并且选择合理贸易术语进行刊登的能力</p> <p>5.能够与买家进行洽谈，挖掘潜在客户，管理客户询盘及 RFQ 报价的能力</p> <p>6.能够与客户进行沟通、报价核算、还价核算并且撰写询盘函/发盘函/还盘函/接受函的能力</p> <p>7.能够起草内容完整、形式规范的合同，并且进行履约的能力</p> <p>8.能够撰写报关单/装箱单/信用证等系列单据，并且进行履约、办理货代出境、处理索赔业务及善后函电的能力</p>                                                              |
| 3 | 跨境营销推广专员 | 对 B2C/B2B 平台店铺产品进行英语文案编辑与策划，运用站内免费/付费工具推广产品；发布 Facebook 广告、制作 Youtube 短视频、进行海外社会化媒体（SNS）营销、内容营销、事件营销、直播等站外营销； | <p>1.能够依据产品与客户特点选择并设计推广方案/选择推广渠道/制定跨境推广预算的能力</p> <p>2.能够依据产品撰写跨境营销文案和组织实施电子邮件营销的能力</p> <p>3.能够依据规划的推广方案制订网络广告（CPC/CPS/CPA 等）投放方案和组织营销的能力</p> <p>4.能够制订搜索引擎关键字（SEM/SEO）/海外网络社区（SNS）营销方案并和组织 SEM/SEO/SNS 营销的能力</p> <p>5.能够制定海外短视频（TikTok/Youtube 等）/内容营销/事件营销方案和组织短视频营销的能力</p> <p>6.能熟知产品卖点并进行英文直播销售产品的能力</p> |
| 4 | 跨境电商客服   | 对客户进行英语在线售前咨询/售中交易促进/售后订单沟通，处理产品质量问题/退换货等客户纠纷问题，对老客户进行关系管理与维护、新客户开发与维情管理；                                     | <p>1.能够熟知产品及下单流程，回答客户关于产品及付款等操作流程的能力</p> <p>2.能够促进买家下单并且完成整个产品发货客户沟通的能力</p> <p>3.能够处理客户关于产品质量问题、退换货等纠纷问题，减少买家差评的能力</p> <p>4.能够通过优惠券等方式维护老客户的能力</p> <p>5.能够主动寻找新客户，提高点击率及转化率的能力</p>                                                                                                                          |
| 5 | 跨境网店美工   | 依据产品推广及店铺装修目的进行产品广告、网页/APP 店铺装修风格设计，对产品进行创意拍摄、图片精修，制作产品活动推广图、海报、品牌广告等；                                        | <p>1.能够为店铺产品设计精美广告，提升产品流量的能力</p> <p>2.能够依据店铺推广活动设计系列产品主推/行业主营/活动营销等海报的能力</p> <p>3.能够对产品进行创意与拍摄并且精修，依据店铺风格定位对 PC 端店铺及 APP 店铺进行装修与设计能力</p> <p>4.能够撰写英文文案，结合产品理念设计产品品牌 logo 的能力</p>                                                                                                                            |
| 6 | 数据分析运营专员 | 制定跨境店铺数据分析指标观测与采集数据，导出店铺数据，对数据进行分类处理依据数据处理结果判断运营与推广效果，撰写经营报告挖掘潜在产品，进行风险防控；                                    | <p>1.能够依据店铺经营目标进行店铺经营观测指标确定及采集的能力</p> <p>2.能够对店铺市场与企业/经营与推广/客户与产品数据等进行分析与处理，依据指标及经营目标对数据进行监测进而做出效果判断的能力</p> <p>3.能够通过访问量及搜索量指标挖掘潜在需求并且指导企业经营决策的能力</p> <p>4.能够依据数据结果优化商品上架及推广并且数据分析报告撰写能力</p>                                                                                                                |

|   |           |                                                                      |                                                                                                                    |
|---|-----------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 7 | 跨境电商主管/经理 | 店铺整体运营、海外业务拓展规划，销售策略制定，各类宣传内容设计与投放管理，在售产品备货、物流、库存管理、风险与成本控制以及突发情况处理； | 1.能够对跨境电商整体业务如跨境电商产品采购/产品运营/海外业务推广等进行规划与管理的能力<br>2.能够对所在跨境电商行业企业进行综合管理的能力<br>3.能够应对跨境电商业务的突发情况、具备应急管理、风险控制、团队管理等能力 |
|---|-----------|----------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

## 五、培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展能力，掌握本专业电子商务概论及法律法规、跨境电商专业英语、国际物流与跨境支付等知识和跨境电商 B2C/B2B 运营实务、跨境网络营销实务、跨境电商沟通与客服、数字图像处理（Photoshop）、跨境电商数据分析与运营、跨境电商通关实务等技术技能，面向商务服务业中跨境电商、国际商贸企业的国际销售人员、国际商务咨询服务人员等职业群，能从事 B2C/B2B 跨境电商运营专员、跨境营销推广专员、跨境电商客服、跨境网店美工、数据分析运营专员等技术与管理工作的的高素质技术技能人才。

## 六、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：

### （一）素质要求

本专业毕业生素质要求如表 3 所示：

**表 3 本专业毕业生素质要求**

| 序号 | 要求                                                                                                                                              |
|----|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| S1 | <b>思想政治素质。</b> 具有正确的世界观、人生观、价值观，坚决拥护中国共产党的领导，树立中国特色社会主义远大理想；践行社会主义核心价值观，自觉做新时代的忠诚爱国者；加强思想道德修养，提高法治素养，努力做尊法学法守法用法的模范；具有当代大学生为实现中华民族伟大复兴中国梦的使命担当。 |
| S2 | <b>创新创业意识。</b> 关心行业领域发展动态，掌握一定的学习方法，具有一定创新精神和立业创业的意识，具有适应新时期社会主义经济建设需要的择业观和创业观。                                                                 |
| S3 | <b>身心素质。</b> 具有一定的体育运动和生理卫生知识，能够掌握一两项目运动技能，达到国家规定的学生体质健康标准；具有积极乐观的态度、良好的人际关系和健全的人格品质。                                                           |
| S4 | <b>科学文化素质。</b> 具有良好的文化修养，能用得体的语言、文字和行为表达意愿，具备一定社交能力和礼仪素养；能感受美、表现美、鉴赏美、创造美，具备一定的审美能力和人文素养。                                                       |
| S5 | <b>职业素质。</b> 具有爱岗敬业、精益求精的工匠精神，崇尚劳动、尊重劳动；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识和信息素养；具备团队精神和从事职业活动所必须的基本能力和管理素质。                                                     |

### （二）知识要求

本专业毕业生知识要求如表 4-表 5 所示：

**表 4 本专业毕业生公共基础知识要求**

| 序号 | 要求                                                                                                         |
|----|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Z1 | 了解如何适应大学生生活，树立正确人生观、坚定理想信念、弘扬中国精神，加强职业道德素养，培育法治思维，尊重和维护法律权威，依法行使权利与履行义务。                                   |
| Z2 | 了解马克思主义中国化的理论创新与发展，明确大学生使命；熟悉毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容及其历史地位；了解中国共产党党史、中华人民共和国国史。 |
| Z3 | 了解基本国情、国内外形势及其热点难点等形势与政策知识等形势与政策知识。了解国防军事思想、国家战略环境、信息化战争、军事技能训练等军事理论知识和技能。                                 |
| Z4 | 掌握一两项目运动技能的基本知识，了解生理卫生的一般知识；了解心理健康、心理咨询和异常心理的基础知                                                           |

|     |                                                                          |
|-----|--------------------------------------------------------------------------|
|     | 识；了解自然美、社会美和艺术美等美学知识。                                                    |
| Z5  | 掌握必要的英语知识。                                                               |
| Z6  | 掌握有效沟通、口才表达等的技巧，各类总结、文书、合同的写作等应用文写作知识。                                   |
| Z7  | 了解信息技术发展、Windows 操作系统、Office 办公软件的基本使用等计算机应用知识。                          |
| Z8  | 了解创新思维、创新政策和创业管理等基本知识；熟悉就业创业政策与形势、大学生求职途径与面试技巧；掌握职场礼仪、职业适应、就业程序、就业协议等知识。 |
| Z9  | 了解语言文字、古典文学艺术、古代文化精神与传统伦理道德、中华传统礼仪与风俗习惯等中华优秀传统文化知识。                      |
| Z10 | 了解劳动精神、劳模精神、工匠精神的内涵；熟悉劳动组织、劳动安全和劳动法规等基本知识。                               |

**表 5 本专业毕业生专业技能知识要求**

| 序号  | 要求                                                           |
|-----|--------------------------------------------------------------|
| Z11 | 掌握大学基础英语语音、词汇、语法、语篇分析和外贸口语听、说、表达等英语知识。                       |
| Z12 | 掌握各类外贸商务职场英语文本写作及专业英语词汇产品描述知识。                               |
| Z13 | 掌握国际市场调研方法与技巧及贸易术语、出口报价、合同条款等专业基础知识。                         |
| Z14 | 掌握运用听、说、读、写、译的技能进行外贸商务函电往来、外贸业务沟通，熟悉相关单据开证、审核、修改、议付、归档等基础知识。 |
| Z15 | 掌握跨境电子商务法律法规、平台规则、知识产权风险知识，熟悉电子商务平台建立、运营与推广知识。               |
| Z16 | 熟悉 Photoshop 软件使用的各种功能、原理与图片处理技巧。                            |
| Z17 | 掌握跨境电商售前、售中、售后沟通与服务基本要点。                                     |
| Z18 | 掌握各种国际物流方式特点及主流跨境支付工具、报关清关等知识。                               |
| Z19 | 掌握跨境电商数据分析与优化、数据统计、数据分析知、产品开发与分析等知识。                         |
| Z20 | 掌握跨境电商 B2B/B2C/C2C 出境通关、入境通过等的工作过程、模式设计等基本业务。                |
| Z21 | 了解外贸跟单岗位基本素质要求和专业知识，出口跟单和进口跟单所应用到的理论知识。                      |
| Z22 | 掌握跨境电商网络营销策划、跨境电商文案策划、SEO/SNS、新媒体运营等知识。                      |
| Z23 | 掌握跨境电商企业经营管理，能够对跨境店铺开设、产品上架、运营推广进行判断，获得一定投资回报率。              |
| Z24 | 掌握跨境电商 B2C/B2B 平台产品发布与运营、营销推广、客户开发与服务等知识及跨境电商操作技巧。           |
| Z25 | 掌握跨境电商实战运营技巧，能够在真实平台进行运营并且赚取相应美金能力。                          |

### (3) 能力要求

本专业毕业生能力要求如表 6-表 7 所示：

**表 6 本专业毕业生通用能力要求**

| 序号 | 能力要求                  |
|----|-----------------------|
| N1 | 具有坚持实践第一、实事求是的调查研究能力。 |
| N2 | 具有举一反三、善于融会贯通的学以致用能力。 |
| N3 | 具有与人合作、善于团结团队的沟通协调能力。 |
| N4 | 具有发现新鲜事物、独立思考的创新思维能力。 |
| N5 | 具有适应环境变化、健康自信的心理调适能力。 |
| N6 | 具有熟悉行业发展、正确择业的职业规划能力。 |
| N7 | 具有健康人格体魄、爱岗敬业的个人工作能力。 |

表 7 本专业毕业生专业能力要求

| 序号  | 能力要求                                                  |
|-----|-------------------------------------------------------|
| N8  | 具备运用听、说、读、写、译的技能进行英语口语沟通与职场应用文写作的能力。                  |
| N9  | 具备跨境电商专业英语常用词汇、术语、习惯用语表达方法及产品描述的能力。                   |
| N10 | 具备运用国际贸易的基本规则和方法，顺利完成交易准备、交易磋商、拟定合同和履行本合同等实践能力。       |
| N11 | 具备撰写外贸商务函电撰写能力及正确制作各种外贸单证的能力。                         |
| N12 | 具备熟知基本电子商务法律法规，进行平台及产品风险防范与纠纷处理以及搭建电商网站规划建设的能力。       |
| N13 | 具有审美意识和图片拍摄、处理与文案编辑能力。                                |
| N14 | 具备应对客户咨询、异议，处理客户投诉，维持客户良好关系，进行客户个性化服务的能力。             |
| N15 | 具备针对具体商品进行跨境电商物流方案选择、物流计算、海关清关、收汇结汇等能力。               |
| N16 | 具备运用 EXCEL 进行数据采集分析与处理、描述性分析，有一定的数据逻辑分析进而优化产品经营的能力。   |
| N17 | 具备在各种跨境电商通关模式下进行税费核算、报关单添置、通关模式设计的能力。                 |
| N18 | 具备样品跟单、原材料跟单、生产进度跟单、包装跟单和质量跟单、质量跟单，完成一票外贸进出口业务全程跟单的能力 |
| N19 | 具备跨境网络贸易信息的搜集、分析、处理及利用各种站内外营销方式、主流推广方式推广产品的能力。        |
| N20 | 具备在资金一定情况下进行跨境经营店铺开设、运营、推广，并且获取一定投资回报率的能力。            |
| N21 | 具备在 B2C/B2B 跨境电商平台进行网店开设、装修、运营、推广、赚取利润、赢得客户的能力。       |

## 七、课程设置

本专业课程包括公共基础课程和专业技能课程。

### （一）公共基础课程

本专业设置思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论、马克思主义中国化进程与青年学生使命、思想政治综合实践、形势与政策、体育与健康、军事训练、军事理论、美育教育、入学教育、大学生心理健康教育、创新创业教育、信息技术、公益劳动、大学生成长辅导、大学生信息素养、职业发展与就业指导等公共基础必修课程。课程主要教学内容及相关要求见相关课程标准。

根据学生职业发展需要开设中国传统文化、党史国史、大学语文、口才与写作等素质教育公共基础限选课程，综合专业性质、学生意愿和学习基础供学生有条件选修。

为拓宽学生知识面，培养学生人文素质、创新创业能力和拓展专业知识技能，促进学生全面发展，学校统一开设公共选修课程，公共选修分为美育课程、双创教育、专业拓展等三类课程。学生可以从第二学期开始选修，三年制要求修满 3 学分。学校开设的公共选修课的课程名称、内容、学时、教学要求、教学方法，在教务处每学期下发的关于公共选修课的选课通知中明确。第二课堂项目分为思想成长、实践实习、志愿公益、创新创业、文体活动、社会工作、技能特长七类项目，三年制要求修满 8 学分。第二课堂项目的学分说明及考核要求按《广州城建职业学院“第二课堂成绩单”学分实施细则（修订）》执行。

### （二）专业技能课程

专业技能课程包括专业必修课程、限选课程和任选课程，涵盖有关实践性教学环节。

表 8 本专业必修课程主要教学内容

| 课程类别   | 序号 | 课程名称   | 主要教学内容                                                                            |
|--------|----|--------|-----------------------------------------------------------------------------------|
| 专业大类课程 | 1  | 大学英语   | 大学英语听说、语法、阅读、写作、口译等基础知识；具体包括旅游英语听说读写；节假日英语听说读写；商务洽谈英语听说读写；美食与住宿英语听说读写；其他日常英语听说读写； |
|        | 2  | 国际贸易实务 | 国际贸易基础知识。包括：国际贸易交易前准备；国际贸易交易磋商；                                                   |

|        |    |                    |                                                                                                                                                                                                                              |
|--------|----|--------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|        |    |                    | 国际贸易贸易术语；国际贸易出口报价；国际贸易合同条款；国际贸易合同善后；                                                                                                                                                                                         |
|        | 3  | 跨境电商数据分析与运营☆☆      | 跨境电商 B2C/B2B 数据分析方法及数据运营技巧知识。具体包括：数据分析概述；数据指标定义；数据采集；数据分类与汇总；描述性数据分析；数据报表制作；店铺数据经营与决策；                                                                                                                                       |
|        | 4  | 跨境电商 B2C 运营实务▲★★   | 跨境 B2C 平台运营知识及操作流程。具体包括：B2C 跨境电商平台规则；主流 B2C 跨境电商平台；店铺注册与认证；店铺装修美化；产品开发与选品；产品发布与刊登；站内外营销推广；客户管理与服务；                                                                                                                           |
|        | 5  | 跨境电商运营实战★          | 跨境电商 B2C/B2B 真实跨境电商平台操作运营注意事项及产品出单技巧知识。具体包括：跨境 B2C/B2B 跨境电商平台店铺注册与认证操作；店铺装修美化操作；店铺产品开发与选品操作；店铺产品发布与刊登操作；店铺及产品站内外营销推广操作；真实客户开发与洽谈；订单履约与操作；产品供应商选择与发货；客户关系维护与纠纷订单处理；                                                           |
| 专业专门课程 | 6  | 电子商务概论             | 电子商务基本概论知识。具体包括：电子商务基本概论；电子商务市场调研、网站规划、网站建设、数据库建立与分析、CA 认证管理、网上支付、BtoC、CtoC、BtoB 等模式操作；电子商务平台建立；电子商务平台运营与推广；                                                                                                                 |
|        | 7  | 电子商务法律法规           | 电子商务法律法规、平台规则、知识产权风险、风险防范等知识；具体包括：电子商务法基本概述；电子商务具体法律法规；电子商务平台规则；电子商务平台知识产权风险；电子商务平台风险防范措施；                                                                                                                                   |
|        | 8  | 数字图像处理（Photoshop）★ | PS 制图与修图基础知识与操作技巧。具体包括：PS 软件功能模块认知；PS 软件修图工具功能使用方法与技巧；PS 修图具体案例讲解；PS 图片制作实操练习；                                                                                                                                               |
|        | 9  | 跨境电商专业英语           | 跨境电商主流行业英语词汇及表述知识。具体包括：服装及配饰行业英语词汇及表述；3C 行业英语词汇及表述；家居类行业英语词汇及表述；玩具类行业英语词汇及表述；鞋/包类行业英语词汇及表述；珠宝及首饰行业英语词汇及表述；母婴行业英语词汇及表述；跨境电商行业产品发布、行业类目专业英语词汇、售前售中售后及争端与处理专业英语等；                                                               |
|        | 10 | 英语函电与单证            | 外贸英文函电的常见格式、专用词、惯用句型以及托运单证、报检单证和报关单证和结汇单证的制作要领，进口单证和官方单证的办理，单证管理知识。具体包括：建交函、询盘函、发盘函、还盘函、接受函、催证函、改正函、装船指示、装船通知、投保函、投诉函、索赔函和理赔函等外贸英语函电；准确制作或办理商业发票、装箱单、订舱委托书、报检单、报关单、产地证、海运提单、保险单、汇票、受益人证明、装运通知等单据；审核和修改信用证；审核各种支付方式下的单据；单证归档； |
|        | 11 | 跨境电商沟通与客服★         | 售前、售中、售后服务注意事项及客户管理与维护基础知识。具体包括：售前客户沟通与维护；售中客户沟通与维护；售后客户沟通与维护；老客户维情管理；新客户开发；订单质量问题、发错货物、漏发、海关清关问题等纠纷处理；客户日常维护技巧；客户个性化服务；                                                                                                     |
|        | 12 | 国际物流与跨境支付★         | 各种国际物流方式与跨境支付知识。具体包括：中国邮政大小包、E 邮宝、EMS、E 特快、香港小包、新加坡小包等邮政体系物流特点及计算方式；UPS/TNT/FEDEX/DHL 四大商业快递特点与计算方式；海外仓特点及流程；专线物流特点及主要形式；VISA/MASER 国际信用卡特点；                                                                                 |

|    |                |  |                                                                                                                                   |
|----|----------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                |  | Paypal 特点；国际支付宝特点；其他支付方式特点；国际支付流程操作；海关清关、收汇与结汇；                                                                                   |
| 13 | 跨境电商通关实务       |  | 跨境电商出入境通关基础知识。具体包括：出入境通关基本含义；B2B 模式出入境通关工作流程；B2C 模式出入境通关工作流程；C2C 模式出入境通关工作流程；出入境通关模式设计；                                           |
| 14 | 外贸跟单操作●        |  | 商品基础知识和产品工艺基础知识，选择供应商、样品跟单、原材料跟单、生产进度跟单、质量跟单、包装跟单和运输跟单的操作要领。具体包括：选择供应商、样品跟单、原材料跟单、生产进度跟单、质量跟单、包装跟单、运输跟单。                          |
| 15 | 跨境网络营销实务★      |  | 跨境网络营销基础知识与操作技巧。具体包括：网络市场调研；网络营销产品、定价、渠道、促销策略；主流网络营销渠道如搜索引擎、博客、E-Mail、SEO/SEM 等技巧；网络营销案例分析与操练；                                    |
| 16 | 跨境电商 B2B 运营实务★ |  | 跨境 B2B 平台运营知识及操作流程。具体包括：主流 B2B 跨境电商平台；店铺注册与认证；建站管理；店铺装修美化；产品开发与选品；产品发布与刊登；站内外营销推广；客户开发与洽谈；产品报价与磋商；订单履约与处理；产品供应商选择与发货；订单跟单与纠纷订单处理； |
| 17 | 跨境电商运营沙盘       |  | 跨境网店经营战略与技巧。具体包括：跨境网店店铺开设选择；跨境产品上架与下架；跨境产品价格调整；库存管理；店铺经营优化；店铺战略分析与投资调整；投资回报测算等；                                                   |
| 18 | 综合实践项目         |  | 毕业论文/设计选题开题及撰写指导。具体包括：毕业设计拟题及选题；任务书下达；毕业设计开题；毕业设计论文撰写与指导；毕业设计定稿；毕业设计答辩；毕业设计评分。                                                    |
| 19 | 顶岗实习           |  | 集中与分散顶岗实习走访与指导。具体包括：集中或分散实习动员；集中或分散实习岗位落实；集中或分散实习资料收集；实习走访与洽谈；实习日记评定；实习鉴定。                                                        |

备注：课程符号：标记“★”代表专业核心课程、标记“▲”代表双创教育融合特色课程、标记“●”代表课程思政融合特色课程、标记“☆”代表 X 等级证书融合课程。

**表 9 本专业限选课程主要教学内容**

| 课程类别              | 序号 | 课程名称        | 主要教学内容及要求                                                                                                                 |
|-------------------|----|-------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 专业方向<br>模块<br>(一) | 1  | 跨境电商英语文案策划  | 跨境电商英语文案撰写基本知识。具体包括：网络营销文案策划认知；文案策划基础理论；广告策划；软文策划；着陆页策划；广告文案；电子邮件文案；视频文案；博客文案；详情页面文案；产品文案；                                |
|                   | 2  | 创意与产品图像拍摄   | 产品拍摄与处理技巧。具体包括：产品创新设计；静物摄影的美学思维；产品摄影实务；布光与器材配备；产品图片拍摄与后期处理；                                                               |
|                   | 3  | 跨境电商产品分析与开发 | 产品开发流程及选品方法、原则及具体选品操作等知识。具体包括：产品开发流程知晓；产品开发原则与方法；第三方选品工具；数据化选品方法；国外创新选品方法；AMAZON/ALIEXPRESS/WISH 等主流平台选品；差异化选品分析；产品调研与评估； |
|                   | 4  | 采购与仓储管理     | 产品市场采购与仓储管理知识。具体包括：市场与采购产品分析；采购模式分析；采购价格及成本管理；库存管理与控制；成本与经济效益分析；FBA 海外仓等；                                                 |
|                   | 5  | 短视频运营与制作    | 短视频制作逻辑及制作方法与技巧。具体包括：短视频制作平台；短视频策划；短视频拍摄及剪辑；短视频运营；短视频大号；短视频变现；                                                            |

|  |   |            |                                                                                           |
|--|---|------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |   |            | 短视频制作实战；                                                                                  |
|  | 6 | 跨境新媒体运营    | 跨境电商产品英语解说与推广基本知识。具体包括：跨境电商商品英文介绍；跨境电商商品新媒体运营与推广；跨境电商商品英语直播；                              |
|  | 7 | SEO 网站优化设计 | SEO 基础知识及优化操作。具体包括：网站设计影响 SEO 的因素；关键词与 SEO；；网站内部优化、网站外部优化；内容策划、链接策略；SEO 效果监测与分析；搜索引擎竞价推广； |

根据复合型、发展型、创新型技术技能人才培养需要，设置开放式课程作为专业任选课程，体现“以学生为中心”的理念，为学生进一步获取专业知识，促进专业能力的发展创造条件，达到学生综合学习能力和个性的和谐发展，按照《广州城建职业学院开放课程学习计划实施方案》和《广州城建职业学院书香校园读书计划实施方案》要求开展。

备注：第五学期《跨境电商运营实战》、《跨境新媒体运营》、《SEO 网站优化设计》三门课程上课地点可以在校内或者校外，如在校外授课，以企业实践为主，课程相应由企业安排与评价。

### （三）主要实践教学环节

实践教学主要以促进学生掌握科学实验方法，提高职业技能，适应社会岗位需求为目标，包括实验、实训、课程设计、综合实践项目等实践教学，认知实习、跟岗实习、顶岗实习等实践教学。实验、实训、实践教学安排在本专业校内实验实训室、大学生校外实践教学基地及相应企事业单位进行，并严格执行《职业学校学生实习管理规定》。本专业主要实践教学项目如表 10 所示：

**表 10 本专业主要实践教学项目**

| 实践性质 | 序号 | 课程名称              | 主要实践项目                                                                                                           | 实践场所                       | 学时 |
|------|----|-------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------|----|
| 实训   | 1  | 跨境电商 B2C 运营<br>实务 | 1.B2C 平台店铺注册与认证；<br>2.国际物流模板制定；<br>3.标题制作与关键词寻找；<br>4.产品发布；<br>5.详情页面制定；<br>6.店铺装修；<br>7.站内外营销推广；<br>8.纠纷处理与客服服务 | 跨境电商综合<br>实训室<br>(1116)    | 36 |
|      | 2  | 跨境电商 B2B 运营<br>实务 | 1.B2B 阿里巴巴国际站店铺注册与认证；<br>2.产品发布；<br>3.交易磋商；<br>4.合同签订；<br>5.信保订单履约；<br>6.线下履约；<br>7.站外推广；<br>8.违约与纠纷处理。          | 跨境电商综合<br>实训室<br>(1116)    | 28 |
|      | 3  | 跨境电商运营实战          | 1.B2B 平台运营与推广；<br>2.B2C 平台运营与推广；                                                                                 | 跨境电商综合<br>实训室（1116<br>或校外） | 48 |
| 实习   | 4  | 国际贸易实务            | 1.寻找客户；<br>2.选择贸易术语；<br>3.交易磋商；<br>4.签订合同；<br>5.履行合同、业务善后；                                                       | 国际商务谈判<br>室（2617）          | 32 |
|      | 5  | 电子商务概论            | 1.网络营销；                                                                                                          | 跨境电商综合                     | 20 |

|    |                       |                                                                                                                       |                          |               |  |
|----|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------|---------------|--|
|    |                       |                                                                                                                       | 2.电子交易;<br>3.物流配送;       | 实训室<br>(1116) |  |
| 6  | 电子商务法律法规              | 1.平台纠纷处理;<br>2.知识产权违约处理;<br>3.搜索作弊处理;                                                                                 | 国际商务谈判<br>室 (2617)       | 16            |  |
| 7  | 跨境电商数据分析<br>与运营       | 1.行业数据分析报告撰写;<br>2.店铺经营数据分析报告撰写;<br>3.选品数据分析报告撰写;<br>4.店铺运营推广效果分析报告撰写                                                 | 综合机房<br>(2704)           | 24            |  |
| 8  | 英语函电与单证               | 1.询盘函电;<br>2.发盘函电;<br>3.还盘函电;<br>4.接受函电;<br>5.签订合同;<br>6.申请开立信用证;<br>7.审核信用证;<br>8.制作和办理单证;<br>9.审单交单的能力;<br>10.单证归档; | 外贸综合实训<br>室 (2613)       | 30            |  |
| 9  | 数字图像处理<br>(Photoshop) | 1.精修图片;<br>2.创意设计网店主图;<br>3.设计详情页套版;                                                                                  | 综合机房<br>(2704)           | 20            |  |
| 10 | 跨境电商通关实务              | 1.B2B 出入境通关操作;<br>2.B2C 出入境通关操作;<br>3.C2C 出入境通关操作;                                                                    | 外贸综合实训<br>室 (2613)       | 24            |  |
| 11 | 外贸跟单操作                | 1.接单审单操作;<br>2.生产进度与品质跟单操作;<br>3.产品包装操作;<br>4.跟单流程模拟;<br>5.跟单考证培训;<br>6.跟单软件操作。                                       | 外贸综合实训<br>室 (2613)       | 24            |  |
| 12 | 跨境电商沟通与客<br>服         | 1.售前沟通信函撰写;<br>2.售中沟通信函撰写;<br>3.售后沟通信函撰写;<br>4.纠纷处理信函撰写;                                                              | 外贸综合实训<br>室 (2613)       | 24            |  |
| 13 | 国际物流与跨境支<br>付         | 1.物流计算;<br>2.物流方案选择;<br>3.支付工具绑定;<br>4.支付交易;<br>5.收款账号设定;<br>6.报关清关;                                                  | 报关与仿真大<br>厅实训室<br>(2618) | 24            |  |
| 14 | 跨境网络营销实务              | 1.站内推广方案设计;<br>2.新媒体运营推广;<br>3.活动推广;                                                                                  | 跨境电商综合<br>实训室<br>(1116)  | 24            |  |

|      |    |        |                                                    |                |     |
|------|----|--------|----------------------------------------------------|----------------|-----|
|      |    |        | 4.渠道推广；<br>5.站外社交媒体推广；<br>6.网络社区推广。                |                |     |
|      | 15 | 顶岗实习   | 1.集中或分散实习动员；<br>2.实习走访；<br>3.实习鉴定。                 | 实习企业           | 480 |
| 综合实践 | 16 | 综合实践项目 | 1.毕业设计选题；<br>2.毕业设计开题；<br>3.毕业设计论文撰写；<br>4.毕业设计定稿。 | 毕业实践教学<br>管理系统 | 96  |

## 八、学时学分

本专业学时学分安排如表 11 所示：

**表 11 本专业学时学分安排表**

| 类别 |    | 课程模块   | 学分/比例      |             | 学时/比例       |             | 实践学时/比例     |               |
|----|----|--------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|---------------|
| 必修 |    | 公共基础课程 | 39         | 26.00%      | 744         | 26.84%      | 510         | 68.55%        |
|    |    | 专业技能课程 | 79         | 52.67%      | 1488        | 53.68%      | 1054        | 70.83%        |
| 选修 | 限选 | 公共基础课程 | 3          | 2.00%       | 52          | 1.88%       | 18          | 34.62%        |
|    |    | 专业技能课程 | 14         | 9.33%       | 224         | 8.08%       | 112         | 50.00%        |
|    | 任选 | 公共基础课程 | 11         | 7.33%       | 192         | 6.93%       | 176         | 91.67%        |
|    |    | 专业技能课程 | 4          | 2.67%       | 72          | 2.60%       | 18          | 25.00%        |
| 合计 |    |        | <b>150</b> | <b>100%</b> | <b>2772</b> | <b>100%</b> | <b>1888</b> | <b>68.11%</b> |

## 九、实施保障

### （一）师资队伍

#### 1.队伍结构

本专业拥有一支高素质“双师型”专兼结合教师队伍，师资力量雄厚。专业教师队伍中双师素质教师占专业教师比例为 80%，具有行业企业经验的教师 10 人（跨境电商从业经历 3 人），获得跨境电商资格证书 8 人；专任教师职称、年龄均合理。

#### 2.专任教师

本专业教师团队除 2 名新入职教师外，其余教师均有高校教师资格证，均为理想信念坚定、道德情操高尚、知识渊博、有仁爱之心的教师。均为外贸等相关专业本科及以上学历，具有扎实的专业相关理论和实践能力，能够开展课程教学改革和科学研究。现有专任教师 15 人，其中教授 2 人，副教授 5 人，讲师 7 人；博士 3 人，硕士 10 人，学士 2 人；广东省民办优秀教师（城建教学名师、凤凰学者）1 人、城建领军人物 1 人。

#### 3.兼职教师

本专业兼职教师 10 名，均从跨境电商行业企业聘任，具备良好的思想政治、职业道德和工匠精神，具备扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，能够担任专业课程教学、实训实习指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

### （二）教学设施

#### 1.专业教室基本条件

专业教室一般配备黑板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入，并实施网络安全防护措施；智慧教室均配套较为先进的电脑及投影设施；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。

## 2.综合机房基本条件

综合机房一般配备较为先进的电脑及投影设施；装有先进制图、数据处理软件，安装应急照明装置并保持良好状态。可提供数字图像处理、创意与产品图像拍摄等课程教学与实训。

## 3.校内实训基地

### （1）跨境电商综合实训中心。

人文艺术楼1楼，建筑面积400.00m<sup>2</sup>，设备总值104.95万。实训室装有跨境电商步惊云教学系统，支持跨境电子商务B2C/B2B、网络营销实务、电子商务数据分析、跨境电商产品分析与开发等课程的教学与实训，同时还可作为学生创新创业的实践平台。鼓励校内引入外贸跨境电商企业，设立校中厂，开展全真实训教学。

### （2）外贸综合实训室

财经楼613-615，建筑面积282.62m<sup>2</sup>，设备总值44.36万。实训室装有进出口Simtrade软件（世格外贸实务教学系统、世格考试系统、世格外贸单证教学系统），支持国际贸易实务、外贸单证操作、外贸跟单操作、函电与单证操作等课程的教学与实训，同时支持“互联网+国际贸易”综合技能大赛培训的开展。

### （3）同声传译实训室

财经楼612，建筑面积157.02m<sup>2</sup>，设备总值51.14万；装有仿真外贸英语函电软件，支持商务职场英语、外贸英语口语、新媒体商务英语学课程的教学与实训，同时支持非英语专业口语技能大赛培训的开展。

## 4.校外实践基地

本专业与广州安德在线网络科技有限公司、广州双虹建材有限责任公司、广州桥集拉德国际货运有限公司、广州雅缤饰品有限公司、广州信惠贸易有限公司等10多家企业建立校企合作关系，具有稳定的校外实训基地十几家。其中开展了安德创业就业班、双虹跨境电商先锋班、ABEN潮牌服饰跨境网络营销推广先锋班活动，开展了雅缤跨境电商经营服务、亿佰仕科技信息有限公司跨境电商经营服务等生产性社会服务项目，成立了B2B“桥集拉德实战中心”、B2B“威思丁商战特训营”、B2B“双虹”订单班、B2C“雅缤速卖通订单班”、B2C“安德创业就业订单班”、B2C“中澳亚马逊特训营”、B2C“ABEN先锋班”等B2B/B2C实战平台。专业校外实训基地能够开展跨境电商运营专员、跨境营销推广专员、跨境美工、跨境客服等相关岗位的实习实践活动，能涵盖当前相关产业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；保实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

## （三）教学资源

### 1.教材选用

本专业按照国家规定选用优质教材，所选教材均需通过意识形态审核和专业能力培养审核；禁止不合格的教材进入课堂。学校建立行业专家和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。近三年本专业教学团队共开出版教材9本，与企业共同编制校企合作教材开发教材9本。

### 2.图书文献

图书馆文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需求，方便师生查询、借阅。专业图书文献主要包括：外贸行业政策法规、国际贸易惯例、数字图像处理、网店美工技巧等；电子商务、国际贸易等专业理论类图书和实务案例类图书等。

### 3.数字教学资源

本专业建有涵盖音频视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷，能满足教学要求。专业团队近三年主持精品课程共7项，其中省级精品课程1项，校级精品课程3项，网络课程3项。专业共录制微课60多个，立项省级项目2项，已结题省级质量工程5项，市级课题7项，共开发发表论文30篇，其中核心期刊5篇。

## （四）教学方法

本专业为主动适应信息产业发展和外贸产业转型升级对跨境电商人才需求要求，以就业为导向，根据人才市场岗位需求调研报告，将人才培养目标定位于培养跨境电商 B2C-B2B 产业链的涉外高级复合型人才。围绕职业岗位（群），参考职业资格标准，系统设计培养学生职业能力必备的知识平台课程体系和实践教学体系，践行“两对接、双融合、学训一体”人才培养模式，“两对接”，即跨境电商核心课程与岗位能力标准对接的课程体系、教学过程与工作过程对接的项目化课程；“双融合”，即校企“互聘互派互训互用”师资融合、校企“车间即实训室、实训室即车间”实践教学基地融合；“学训一体”，即课程理论学习与实训一体，仿真模拟实践与 B2C/B2B 实战一体。在教学方法上改变以教师为主导的单一教学方式，突出以学生为本的教学原则，根据不同的典型工作任务，有针对性的采用案例分析法、项目式教学法、分组讨论法、角色扮演法、全真模拟教学法、现场教学法、企业培训法、真实演练等教学方法，激发学生学习的主动性、积极性和创新创业热潮，使学生获得与工作任务相应的专业知识和专项技能。

基础训练阶段：突出教师引导作用，通过质疑引思、启发式教学，变教师主导为学生自主；变教师灌输为启发、讨论、互动。

综合技能训练阶段：突出技能导向，采用多样化的教学方法。如案例分析法、项目式教学法、分组讨论法、仿真模拟教学法、现场教学法、项目经理团队负责制等。

综合素质提高阶段：采用信息化教学模式，充当企业真实操作环境下的学生“项目经理人”，指导学生团队化合作，使学生深度体验各种职业情景，促进知识内化和综合素质提高。

创新能力培养阶段：采用研究性教学调动学生自主性和积极性，提高学生学习兴趣，充分挖掘学生学习潜力、创新能力和科研意识。

### （五）教学评价

#### 1. 教学考核

本专业改革传统的学生成绩评价方法，开展考试（核）模式改革，不断推进形成性考核，尤其是专业核心课程的考核。加强企业考核、过程考核、实操考核和项目考核，考核以能力考核为核心，综合考核专业知识、基本技能、方法能力、职业素质和团队合作等各方面。根据各课程的性质和特点，采取不同的方式，按照不同的要求，按加权加总评定课程的最终成绩。采取校内考核和企业考核，终结考核与过程考核，知识考核和实操考核，文本考核和产品（或项目）考核相结合，注重学生实际能力和技能的培养与提高。

#### 2. 教学评价

本专业构建用人单位、行业协会、专业评价机构共同参与的第三方人才培养质量评价机制，建立评价标准、评价方式、评价反馈制度，提高第三方评价的客观性和公正性。以跨境电商实训课程为例，企业兼职教师、专业教师与学生组建团队，项目针对学生真实环境下的出单率、销售额、店铺打理情况等实际结果，由企业对学生技能掌握质量做出第三方评价，并提供检测结果及改善措施，从而有针对性的加强教学方法及教学内容的改革，提高教学质量，促进专业建设与社会经济发展的符合度，改革教学内容与教学方法，提高人才培养质量。

### （六）质量管理

本学院建立完善教学管理制度，实行过程控制和目标管理相结合，强化各教学环节管理，落实校院两级管理体制，建立各教学环节的质量标准与由执行、监控、反馈和评价系统组成的教学运行体系，教学运行状态良好。通过严格控制调课，组织教师听（评）课，公布学生到课率，组织兼职督导听课，奖罚学生教学评分，严格毕业实践节管理，加强教学资料归档等措施，规范教学过程监控。

本专业实施了学生信息员制度、学生评教与教师评学制度、专兼结合督导制度、教师互评制度；落实了期初、期中、期末的教学检查，开展毕业生跟踪调查，保证了教学质量管理与监控的全员参与全过程管理。

## 十、毕业要求

允许学生通过学分认定和转换获得相应课程学分，相关要求见《广州城建职业学院学分认定与转换实施办法》。学生通过规定修业年限的学习，必须修满专业人才培养方案规定的 150 学分，其中必修课 118 学分、选修课 32 学分，完成规定的教学活动，达到本专业人才培养规格和《国家学生健康体质标准》的要求，至少考取一项与专业职业能力相对应的职业资格或技能等级证书，准予毕业。

**表 12 本专业职业能力培养对应的职业资格或技能等级证书**

| 序号 | 证书名称                      | 颁证单位                |
|----|---------------------------|---------------------|
| 1  | 跨境电商 B2C 数据运营职业技能等级证书（初级） | 阿里巴巴（中国）网络技术有限公司    |
| 2  | 电子商务数据分析职业技能等级证书（初级）      | 北京博导前程信息技术服务有限公司    |
| 3  | 助理跨境电子商务师资格证书             | 工业和信息化部电子职业技能鉴定指导中心 |
| 4  | 网络营销师资格证书                 | 中华人民共和国工业和信息化部      |
| 5  | 客服服务管理师资格证书（三级）           | 人力资源和社会保障部          |
| 6  | 全国计算机数字图形图像应用技术等级证书       | 教育部考试中心             |

## 十一、附录

- （一）专业人才培养方案教学计划进程安排表
- （二）专业人才培养调研报告
- （三）专业人才培养方案论证报告