

跨境电子商务专业人才培养方案（三年制）

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

（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

序号	主要就业岗位	主要工作任务	职业能力要求
1	B2C 跨境电商运营专员	依据企业具体的 B2C 跨境电商平台开发产品、搭建网站、发布产品、装修店铺、产品运营与推广、管理订单以及进行客户关系维护，依据店铺经营数据进行效果分析与监测、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市场消费群体定位的能力 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管理的能力 3.能够运用 E-mail 邮箱/Facebook/Youtube/短视频等寻找潜在客户的能力 4.能够选择符合市场需要特点的爆品/利润品/引流品等，并且进行发布与刊登的能力

			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能力 6.能够与买家进行洽谈，挖掘潜在客户，促进订单形成，办理货代出境及处理索赔的能力
2	B2B 跨境电商运营专员	搭建阿里巴巴国际站店铺，进行产品发布、店铺装修，开发潜在客户管理采购需求以及 RFQ 报价，建立业务关系，完成信保订单及线下订单履约，进行采购与生产跟进、报关、清关/单证备案/收汇售后；	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 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管理的能力 3.能够撰写开发信，并且运用外贸开发信//E-mail 邮箱/Facebook/Youtube/短视频等寻找潜在客户的能力 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 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 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 7.能够起草内容完整、形式规范合同，并且进行履约的能力 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
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；	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 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 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 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 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 6.能熟知产品卖点并进行英文直播销售产品的能力
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；	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 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 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 4.能够通过优惠券等方式维护老客户的能力 5.能够主动寻找新客户，提高点击率及转化率的能力
5	跨境网店	依据产品推广及店铺装	1.能够为店铺产品设计精美广告，提升产品流量的

	美工	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；	能力 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 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 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
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；	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 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 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 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
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 2.能够对所在跨境电商行业企业进行综合管理的能力 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 平台运营、国际市场营销推广、跨境电商沟通与客户服务、创意与产品图像拍摄、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 素质要求

序号	要求
S1	思想政治素质。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	创新创业意识。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	身心素质。具有一定的体育运动和生理卫生知识，能够掌握一两项运动技能，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	科学文化素质。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	职业素质。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 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。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；掌握高等数学初步及其应用知识。
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 专业技能知识要求

序号	要求
Z11	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。
Z12	了解英语国家国情及文化知识，掌握对外交往礼仪和跨文化交际知识。
Z13	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。
Z14	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。
Z15	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。
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 模拟平台与真实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。

(三) 能力要求

本专业毕业生能力要求如表 6-表 7 所示：

表 6 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 专业能力要求

序号	能力要求
N8	具备跨境电商专业英语常用词汇、术语、习惯用语表达方法、产品描述、英语口语沟通与职场应用文写作的能力。
N9	具有较强的跨文化商务沟通与交际的能力。
N10	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。
N11	具有审美意识和图片拍摄、处理与文案编辑能力。
N12	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。
N13	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。
N14	具备运用 EXCEL 进行跨境电商 B2C/B2B 数据采集分析与处理进而优化产品经营的能力。。
N15	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。
N16	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。
N17	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。
N18	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。
N19	具备在跨境 B2C/B2B 模拟与真实平台进行网店开设、选品、装修、运营、推广、赚取利润、开发与维护客户的能力。

表 8 技能课程与专业能力关联表

专业能力 编码 课程名称	N8	N9	N10	N11	N12	N13	N14	N15	N16	N17	N18	N19
国际贸易实务	L	L	H	L	L	L	L	L	M	M	M	M
电商数据分析与运营	M	L	L	H	M	H	M	M	M	M	L	H
跨境电商运营实战	H	H	M	H	H	H	H	H	H	H	H	H
跨文化商务交际	H	H	L	L	M	M	L	L	M	M	L	H
电子商务概论	H	H	L	M	H	M	M	L	M	M	L	H
SEO 引擎优化	H	H	L	M	M	M	M	L	M	M	L	H
跨境电商通关实务	H	L	L	M	H	M	M	M	M	L	L	H
商品归类	H	H	M	H	H	H	H	H	H	H	M	H
外贸跟单操作	M	L	L	M	M	H	M	L	M	L	L	H
跨境电商美	L	L	H	L	L	L	M	L	L	M	M	M

工												
国际支付与 结算	M	H	L	L	M	L	L	L	M	H	H	H
跨境短视频 制作与运营	M	H	H	L	H	L	L	L	L	M	M	M
跨境电商产 品分析与开 发	M	H	H	L	H	L	L	L	L	M	M	M
跨境电 B2C 运营实务	H	M	L	L	M	L	H	H	L	H	H	H
跨境电商沟 通与客服	H	H	H	L	H	L	L	L	L	M	M	M
跨境电商经 营沙盘	M	M	H	L	M	H	H	H	L	H	H	H

注：表中填写课程名称、课程与专业能力间的关联度分别用“H（高）、M（中）、L（弱）”表示，可适当加多行列。

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。

（1）公共基础课程

1.公共必修课程。设置入学教育、军事理论与军事技能、思想道德与法治、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、习近平新时代中国特色社会主义思想概论、形势与政策、马克思主义中国化进程与青年学生使命担当、劳动教育、体育与健康、大学生心理健康教育、创新创业教育、职业发展与就业指导、国家安全教育、美育教育、大学生成长辅导基础必修课程。课程主要教学内容及相关要求见相关《课程标准》。

2.公共限选课程。根据学生职业发展需要开设“四史”教育（党史、新中国史、改革开放史、社会主义发展史）、大学英语、职业英语、高等数学、信息技术、大学语文、中华优秀传统文化、口才与写作、审美与艺术等公共基础限选课程，综合专业性质、学生意愿和学习基础供学生有条件选修。课程主要教学内容及相关要求见相关《课程标准》。

3.公共任选课程。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，公共选修设置节能减排、

绿色环保、金融知识、社会责任、人口资源、海洋科学、管理等人文素养、科学素养等人文素养/科学素养类课程。学生可以从第二学期开始选修，三年制要求修满4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。

第二课堂由思想成长、实践实习、志愿服务、科技创新与就业创业、文体活动、社会工作、职业技能发展和书香校园活动等项目组成，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”实施方案（修订）》有关要求执行，作为学生毕业综合素质测评的主要依据。

（二）专业技能课程

专业技能课程包括专业必修课程（基础课程、核心课程）、限选课程（方向模块）和任选课程，其中课程思政融合特色课程1门、双创教育融合特色课程6门、技能等级证书融合课程1门，涵盖专业认知实习、岗位实习等实践性教学环节。

1.专业必修课程

设置专业基础课程5门、专业核心课程8门，课程目标、主要内容和教学要求如下：

（1）国际贸易实务

- **课程目标：**
- **知识目标：**准确理解进出口业务中的相关概念、基本原理和基本方法，具备一定的进出口业务知识，为后续专业课程的学习打好基础。
- **能力目标：**具有对外商务谈判、签订合同的能力，具有正确操作进出口业务的能力，具有解决进出口业务纠纷的能力，能够利用国际贸易基本知识，解决进出口业务中的实际问题。
- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生的贸易意识，充分调动学生学习的自主性和积极性，进一步培养学生树立独立思考、团结协作、勤奋工作的意识以

及诚实、守信的优秀品质，全面提高学生自身素质。

- **主要内容：**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。
- **教学要求：**通过阐述有关国际贸易实务的程序、国际惯例和世纪案例，要求学生了解国际贸易的基本理论和基本技能与方法；具备洞察形势、分析实际问题、解决实际业务问题的能力，掌握进出口业务的基本程序、基本做法、通行惯例和普遍原则，使学生能够将所学知识运用到工作实践，从而提高实际动手能力。

(2) 电商数据分析与运营

- **课程目标：**
- **知识目标：**认识电子商务数据分析的重要作用及三大指标分类；熟悉电子商务数据分析的规范流程；掌握数据分析报告的要求，撰写合格的数据分析报告；了解数据采集的渠道与工具；掌握细化市场数据采集、运营数据采集、产品数据采集的各项指标与要求；认识数据分类与处理的重要作用，重视数据分类与数据清洗、转化、排序、计算等处理的基础技能；熟练掌握运用 EXCEL 表格进行分类统计、计算的各项技能；掌握趋势分析、对比分析、分组分析、交叉分析、漏斗分析的完整分析过程，能够独立完成对应数据分析；清晰开展市场分析的 HHI、选品分析、标题分析、价格分析、物流分析、营销分析以及客户分析等知识点。
- **能力目标：**具有跨境电商平台操作的业务能力；具备跨境市场数据收集、整理、清洗能力，掌握产品数据基础处理能力；具备熟练运用 OFFICE 办公软件，特别是 EXCEL 表格运用能力，能对市场和产品数据进行分析；具备规范撰写数

据分析报告的写作能力；具备监控日常运营数据，具有敏感的异常情况发现能力；具备独立进行市场集中度、选品、标题制定、价格策略、物流筛选、营销设置以及客户画像分析能力。

- **素质目标：**“育人的根本在于立德”。通过“三全育人（全员育人、全程育人、全方位育人）”立德树人，将思政元素融合与跨境电商专业教学中，落实到课程设计、人才培养方案的修订、教材开发选用、教案课件编写、课程教学等各方面，通过润物无声式的课程思政，让学生具有诚信品质、知识产权保护、消费者权益保护以及遵纪守法合规意识、数字贸易利他素养，建立文化自信、家国情怀，培养跨境创新和品牌出海意识，为实现民族复兴、中国式现代化和共同富裕培养高素质、高技能人才。

- **主要内容**

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；市场分析、选品分析、标题分析、价格分析、物流分析、营销分析和客户分析等店铺运营决策与分析。

- **教学要求：**

教师不仅要了解产业行业企业岗位现状和趋势，还要弄清楚产业与专业的逻辑关系，要把职业标准转化为教学标准，把岗位能力要求转化为教学内容。以跨境电商数据分析、运营、美工等岗位工作任务为导向，引导学生分析问题，要求学生自主学习，让学生发挥课堂上的中心和主体思想，通过模拟真实项目和案例的方式，强化学生的实践动手能力，提高学生将来岗位中真实项目的分析与决策能力。

(3) 跨境电商 B2C 运营实务

- **课程目标：**
- **知识目标：**熟悉 B2B/B2C/C2C 定义及跨境电商发展趋势及常见的 B2B/B2C/C2C 操作平台；掌握 B2C 速卖通平台产品发布规则，产品标题、图片、关键词、详情页面编辑等设置，优化产品，完成产品定价、物流模板、尺寸模块等设置，完成产品刊登和发布，处理客户订单与评价，提升客户体验感和满意度；掌握 B2C 速卖通平台店铺装修操作，旺铺首页设置、轮播海报、店招、产品推荐、海报设置、商品推荐、广告墙、第三方板块等；掌握 B2C 速卖通平台详情页面编辑，图片处理及产品管理与交易管理等；掌握 B2C 亚马逊平台产品发布运营操作，产品标题、图片、关键词、产品描述、五要素、QA 等设置，完成产品刊登和发布，处理客户订单与评价，提升客户体验感和满意度；掌握 B2C 关键词词库构建、产品描述、标签、产品描述等设置，完成产品刊登和发布，处理客户订单与评价，提升客户体验感和满意度；掌握五大跨境物:邮政（EMS/E 邮宝/邮政大小包）、四大快递（DHL/UPS/TNT/FEDEX）、物流专线、海外仓、保兑掌握国际物流模板设置；掌握店铺自主营销活动，能够通过 Facebook、E-mail 等社交网络平台对店铺产品营销推广以及开发客户；掌握跨境数据分析与后台产品优化，熟悉店铺优化方案；掌握纠纷处理流程及售前、售中、售后客户服务模板撰写。
- **能力目标：**具备解读最新平台政策的能力；具备顺利开通跨境电商店铺账号完成注册并进行运营的能力；具备熟练设计跨境物流方案合理选择跨境物流方式的能力；具备深入调研海外市场跨境电商发展情况形成规范科学的调研报告的能力；具备独立完成跨境电商选品及产品的信息化工作的能力；具备合理设

置跨境电商产品价格、刊登和发布的能力；具备店铺价格、物流、主页面、标题等运营优化的能力；具备及时处理订单提升客户满意度以及维护开拓顾客的能力；

- **素质目标：**“育人的根本在于立德”。通过“三全育人（全员育人、全程育人、全方位育人）”立德树人，将思政元素融合与跨境电商专业教学中，落实到课程设计、人才培养方案的修订、教材开发选用、教案课件编写、课程教学等各方面，通过润物无声式的课程思政，让学生具有诚信品质、知识产权保护、消费者权益保护以及遵纪守法合规意识、数字贸易利他素养，建立文化自信、家国情怀，培养跨境创新和品牌出海意识，为实现民族复兴、中国式现代化和共同富裕培养高素质、高技能人才。
- **主要内容：**跨境电商概况；第三方电子商务平台概述；B2C 速卖通平台产品选品、发布及优化；B2C 速卖通平台店铺精装修、标题优化、产品管理；国际物流；跨境支付；网络营销推广；数据分析；客户服务与维护等七大板块内容。
- **教学要求：**教师不仅要了解产业行业企业岗位的现状和趋势，还要弄清楚产业与专业的逻辑关系，要把职业标准转化为教学标准，把岗位能力要求转化为教学内容。以跨境电商美工、数据分析等运营岗位工作任务为导向，引导学生分析问题，要求学生自主学习，让学生发挥课堂上的中心和主体思想，通过模拟真实项目和案例的方式，强化学生的实践动手能力，提高学生将来岗位中真实项目的分析与决策能力。

（4）跨境电商运营实战

- **课程目标：**
- **知识目标：**学生能掌握了解亚马逊跨境平台规则和平台基本内容，通过亚马逊平台体验跨境电子商务生态圈的基本模块及各模块的基础内容和跨境电商 B2C

系统知识；

- **能力目标：**能够操作熟悉 Amazon 基本操作、掌握 Amazon 运营技巧能力，掌握账号管理、选品与产品发布、营销推广和数据分析、订单与物流管理，培养学生的实战运用能力，帮助学生结合粤港澳大湾区产业带运用亚马逊平台开展实际的跨境电商交易、运营和管理或基于跨境电商平台自主创业；
- **素质目标（含课程思政目标）：**“育人的根本在于立德。”通过“三全育人”（全员育人、全程育人、全方位育人）立德树人，将思政元素融会于跨境电商专业教学中，落实到课程设计、人才培养方案修订、教材开发选用、教案课件编写、课堂教学等各方面，通过润物无声式的课程思政，让学生具有诚信品质、知识产权保护、消费者权益保护以及遵纪守法合规意识、数字贸易利他素养，建立文化自信、家国情怀，培养跨境创新和品牌出海意识，为实现民族复兴、中国式现代化和共同富裕培养高素质、高技能人才。
- **主要内容：**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；

教学要求：教师不仅要了解产业行业企业岗位的现状和趋势，还要弄清楚产业与专业的逻辑关系，要把职业标准转化为教学标准，把岗位能力要求转化为教学内容。以亚马逊跨境工作任务为导向，引导学生分析问题，要求学生自主学习，让学生发挥课堂上的中心和主体作用，开设真实账号，强化学生对亚马逊跨境的实操能力，以提高学生亚马逊跨境选品、运营的实战能力；

（5）跨文化商务交际

- **课程目标：**

- **知识目标：**了解文化、交际、跨文化交际的基本理论；熟悉跨文化交际中的言语和非言语交际技巧；掌握东西方不同的文化和习俗，了解文化休克；掌握跨文化商务谈判技巧和商务管理策略。
- **能力目标：**能够恰当地通过言语和非言语交际开展跨文化沟通；能够根据不同文化的商务礼仪和社会习俗，主动调节自己的行为方式以适应跨文化交际的需求，做到入乡随俗，得体地开展跨文化交流；能够克服跨文化障碍，成功地开展跨文化商务谈判和商务管理。
- **素质目标：**养成良好的学习习惯，培养自主学习的能力，培养独立处理问题的能力和合作精神，成为合格的跨文化管理者；提升人际交往能力和文化欣赏能力，学会与他人有效沟通；从跨文化交际中了解世界，培养民族自豪感。
- **主要内容：**跨文化商务交际基础知识与技巧。包括：世界文化差异；跨文化商务交际障碍；跨文化商务交际技巧；跨文化商务交际礼仪。
- **教学要求：**授课教师需要熟悉商务英语语言知识、中西文化背景知识和跨文化理论，具有商务英语交际的技能和国际商务业务能力；主讲教师必须具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；在教学内容和结构上必须体现以学生为中心的素质教育要求，并能适应本专业群人才培养方案的教学要求。

(6) 电子商务概论

- **课程目标：**

- **知识目标：**掌握电子商务的概念，电子商务的体系结构；了解电子商务的发展历程和其对社会经济的影响，对应用现状和发展趋势有较全面的认识和判断；掌握当前电子商务的主要商业模式的分类及每种模式的特点；了解网络零售、

B2B 等电子商务商业模式的业务流程；掌握 O2O、C2B 及 C2M 等新型电子商务商业模式的概念及特点；了解电子商务技术基础及基本知识；了解物联网、云计算、虚拟现实与增强现实等新兴技术；掌握电子商务活动中的网络市场调研、交易、营销、支付、物流、供应链管理等基本技能；了解电子商务新业态如新零售、社交电商、直播电商、跨境电商与农村电商商业运作模式，熟悉主要电商平台；了解电子商务活动中的诚信、安全问题，熟悉应用保障电子商务安全的技术；了解电子商务大数据的概念、主要大数据技术及其应用；了解电子商务的法律法规。

- **能力目标：**能分析电子商务对当前企业生产、经营活动产生的影响，调研相关企业，并形成分析总结报告；能区分不同类型电子商务商业模式；能分析以阿里巴巴网站为代表的 B2B 网站的经营模式，解释其网站栏目，以及买家和卖家的工作流程（包括信息查询、推广、洽谈、合同签订、物流和支付等）；能分析以淘宝商城为代表的 B2C 网站的经营模式，解释其网站栏目，以及买家和卖家的工作流程（包括信息查询、订单、物流和支付等）；能分析以淘宝网为代表的 C2C 网站的经营模式，解释其网站栏目，以及买家和卖家的工作流程（包括信息查询、订单、物流和支付等）；能够为某企业或商家编写一份 B2C 或者 C2C 网站的建设与推广策划书；能够应用电子商务安全手段和技术保障电子商务交易的安全；
- **素质目标：**具备良好的人际交往和沟通能力；具备团队协作能力、社会责任心、安全意识和诚信的品德；具备吃苦耐劳、勤劳工作的敬业精神和职业素养。培养创新精神、商业诚信品质和法律意识，具备一定的辨析能力。
- **主要内容：**电子商务的有关概念、原理和运作方法，电子商务基础技术、电子商

务安全与电子支付、电子商务交易模式、电子商务开发与实现技术、网络营销及技术、电子商务物流、移动电子商务、电子商务法律法规与职业道德等。

- **教学要求：**任课教师需要熟练 IT 技术、计算机网络技术；熟悉网店运营管理工具、电子支付系统、电子商务系统的使用；具有良好的商务运作技能，其中包括网站建设（非技术性建设）与维护能力、商务信息分析处理能力、网络营销能力、供应链管理、丰富的商务知识和系统规划等方面的能力；具备电子商务安全、电子商务法律法规等基础知识；

（7）SEO 引擎优化

- **课程目标：**
- **知识目标：**

认识 SEO，SEO 与 SEM。

认识搜索引擎，引擎的工作原理以及使用方法。

SEO 项目分析，选择网站域名、服务器、系统。

认识关键词，关键词的优化策略。

搜索引擎友好的网站设计，网站物理结构的类型及优化，网站链接结构优化。

网页的基础知识，网页标题优化，Meta 标签优化，图片优化，H 标签优化，

网

页代码优化。

SEO 指导下的网站内容建设，网站内容标题与正文的撰写，网站内容的更新。

链接基础知识，内部链接的优化，外部链接的优化，添加友情链接，处理死链接。

SEO 综合查询工具，百度统计，百度指数。

监测与分析网站流量，监测与分析用户访问数据，分析网站日志，统计与分析关键词排名。

移动端网页的发展趋势，移动端网页的板式设计，移动网站的优化。

- **能力目标：**

了解 SEO 的基础知识，掌握网站的各种优化方法，能够使用常用的 SEO 工具获取数据并进行分析。

能够根据需求不同，分析问题，采用合理的优化方法。

能够利用网站的各种优化方法，独立完成网站页面、关键词、链接和网站结构的优化，并查看一定的优化效果。

掌握 SEO 综合查询工具、百度统计。

分析网站流量、用户访问数据、网站日志、关键词排名。

- **素质目标（含课程思政目标）：**

遵守国家法律法规，爱岗敬业，遵纪守法，杜绝出现危害国家安全的外贸行为。

学习外贸知识，了解国际市场发展变化，熟悉外贸行业发展状况、形成正确择业的职业规划。

形成数据逻辑思维，掌握数据分析技能与能力，坚持实践第一、实事求是的调查研究能力。

- **主要内容：**SEO 概述、搜索引擎概述、SEO 的前期准备工作、网站关键词的优化网站结构优化、网站页面优化、网站内容优化、网站链接优化、常用 SEO 工具、数据监测与分析、移动网站的 SEO。

- **教学要求：**1.授课教师基本要求：（1）具备高等学校教师资格证、助教或相当

于助教以上职称；（2）办公软件 OFFICE 操作熟练；（3）具备较好的数学逻辑思维和数据统计能力；（4）具备指导数据分析类竞赛经验；（5）课内主讲教师必须具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；（6）具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力。2.实践教学条件基本要求：SEO 搜索引擎优化教学软件。

（8）跨境电商通关实务

- **课程目标：**
- **知识目标：**了解跨境电商关务基础知识，熟悉海关及其对跨境电商企业的管理制度，跨境电商通关模式、数据申报和通关准备工作；熟悉跨境电商进口通关流程与相关监管政策；熟悉跨境电商出口通关流程与相关监管政策；掌握商品归类技巧、进出口税费的计算和跨境电商进出口报关单填制等跨境电商关务技能。
- **能力目标：**能够在海关监管条件下顺利办理有关跨境电商企业注册和备案手续，并做好跨境电商通关准备工作；能够根据跨境电商进口流程顺利办理跨境电商进口业务；能够根据跨境电商出口流程顺利办理跨境电商出口业务；能够进行商品归类、跨境电商综合税计算操作、报关单录入等操作。
- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生遵纪守法法律意识，维护国家利益，杜绝“走私”等不良现象；培养学生认真负责和吃苦耐劳的工作态度；培养学生能有效沟通、团队合作意识。
- **主要内容：**认识海关管理主体与客体；认识跨境电商通关基础；跨境电商通关准备工作；跨境电商进口通关流程；跨境电商出口通关流程；进出口商品归类；跨境电商进口税费计算；跨境电商报关单填制。
- **教学要求：**熟练跨境电商通关基本技能；熟悉商品归类方法与技巧、税费计算

方法与报关单填制方法；具有跨境电商进出口通关操作技能；课内主讲教师必须具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力。

（9）商品归类

- **课程目标：**
- **知识目标：**了解《协调制度》基本结构和相关注释的法律效力；了解归类总规则内容及我国海关进出口商品分类目录的基本结构、我国海关商品归类的依据、初级形状、半制品、制品等相关商品知识；了解相关章节的排列结构、相关商品知识、各章之间的关系以及功能、用途、通用零件、特种车辆等相关商品知识。
- **能力目标：**掌握归类的使用依据，能判断有关商品的申报要素、区别简单加工和深加工的货品；能够使用归类六个总规则进行正确归类。
- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生爱岗敬业的精神，诚实守信的品质，团队协作的意识，吃苦耐劳的作风。
- **主要内容：**《协调制度》基本结构、商品编码表、注释、归类总规则，我国海关商品归类管理，食用产品的归类方法，衣饰产品的归类方法，住用产品的归类方法，出行产品的归类方法。
- **教学要求：**为了使教学内容与实际相吻合，专业核心课程应由校内专任专业教师和行业兼职教师共同完成教学。其中，实践实训部分应以行业兼职教师指导为主。应加强双师结构师资队伍建设，行业兼职教师数占比应不低于 50%。在专兼职教师结合的条件不具备的情况下，任课教师应当具备行业相关工作经验，具备双师素质。尽量模拟企业工作环境，努力引进真实的开发项目，营造实际工作氛围，可以使学生熟悉陆路业务操作的具体操作流程，增强感性认识，并

可从中进一步了解、巩固与深化已经学过的理论和方法，提高发现问题、分析问题以及解决问题的能力。

(10) 跨境电商美工

- **课程目标：**
- **知识目标：**了解平面设计构图的基本形式；掌握平面设计中的各种排列及其审美法则；色相、明度、纯度，空间混合概念；色彩搭配，色彩的心理、网店的色彩设计、配色软件的使用；网店的版式构成与设计的形式法则。
- **能力目标：**能利用配色软件；使用平面设计构图；设计制作精细的导航栏、LOGO、按钮、商品详情页图、网店页面的各类元素；能进行页面布局处理图文关系；能根据不同网店的特点设计不同风格的网店。
- **素质目标：**通过项目与案例教学，培养学习者分析问题、解决问题的能力；养成善于思考、深入研究的良好自主学习的习惯；具有高度责任心和良好的团队合作精神；具有认真做事、细心做事的态度；具有较强的电商美工设计创意思维、艺术设计素质。
- **主要内容：**美工图像处理基本操作，选区与移动、路径、图形及文字，绘制图像，蒙版、图层的高级应用，图像的修复、修饰，调整图像的色彩与色调，使用通道与滤镜，网店装修，店招设计，首页设计，详情页设计，活动页设计。
- **教学要求：**任课教师需要熟练运用 photoshop 技术、具有电商美工构图技能；掌握电商美工作品检验方法；主讲教师必须具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上且具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力。

(11) 国际物流与跨境支付

- **课程目标：**

- **知识目标：**了解物流学科的基本概念、基本原理和基本方法，包括国内外现代物流理论与实践的最新发展；对现代物流有一个整体的认识。将最新的物流理念、物流技术与方法融入到日常教学生活中，学生对物流的形势、就业方向及应具备的能力有清晰的了解。
- **能力目标：**通过实例分析、模拟实训、现场体验等实践教学，从沟通能力、团队协作能力、表达能力、学习与自我发展能力等方面着手，培养学生从事国际物流行业应具备的职业态度、职业素质、职业通用能力与创新能力。使学生具备利用物流理论知识分析和解决问题的能力。
- **素质目标（含课程思政目标）：**具有正确的学习目的和学习态度，养成勤奋好学、刻苦钻研、勇于探索、不断进取的良好习惯；具有良好的现代物流服务意识、创新意识与团队合作精神，积极参加社会实践与科研活动，善于了解国内外现代物流发展的动态和新技术。树立物流系统观念，并以此观念为指导去研究和解决现代物流的理论和实际问题。
- **主要内容：**国际物流的概念，国际物流的发生、地位和作用；邮政物流的定义、产品分类；国际快递内涵、特等；五大国际快递公司简介；各种运输方式比较、优点、缺点、特点；国际支付方式、工具；保税进口及直邮进口概念等。
- **教学要求：**要求教师掌握跨境电子商务平台操作基本知识，策略技巧，并通过双语教学方法使学生更好熟悉英文环境下电商平台操作和基本的对外贸易知识，英语口语流利、最好有进出口跨境电商工作经验。教学场所要求在国际物流实训室或电商实训中心授课，实训室应该有电脑、投影大屏幕和广播设备等。教师能备设计实训指导说明指导和组织学生实施分组演练；对学生演示进行点评、打分，最后得出考核成绩能力。

（12）外贸跟单操作

- **课程目标：**
- **知识目标：**掌握外贸企业设立的基本程序，掌握外贸跟单员工作内容、单员应具备的素质要求与基本能力，理解外贸跟单员与其他有关外贸岗位的关系。了解接单的程序、途径与形式；掌握订单与信用证的主要条款与审核要点。掌握选择生产企业的基本方法和加工合同的主要条款；了解原材料市场、供应商的调查方法以及原材料采购跟单的一般流程；掌握原材料采购合同主要条款，了解样品跟单的基本程序与操作方法；掌握生产进度控制的流程和方法以及 GB2828 正常检验一次抽样方法。了解常见的出口包装材料及其特性、包装要求、包装材料选择方法；熟悉国际标准化唛头的设计方法；掌握集装箱装箱数量的计算方法。熟悉我国外贸出口运输、投保、报检、报关、结汇、核销、退税等的基本程序；了解客户信息收集与分类管理的原则、方法、客户沟通方法和处理客户投诉的流程和方法。
- **能力目标：**能对外贸企业设立程序和跟单工作有个清晰的认知，并能准确的进行跟单员工作岗位定位。能够顺利进行接单操作，并根据交易磋商内容，准确的进行订单和信用证的翻译与审核。能够根据生产企业的调查结果选择合适的生产企业，根据订单等资料拟定加工合同；能够根据供应商市场调查结果，选择合适的原材料供应商，拟定原材料采购合同，并能够根据客户要求进样品跟单。能够根据订单要求合理安排生产计划，并利用 GB2828 正常检验一次抽样方法检验出所抽检的产品是否合格。能够根据瓦楞纸箱的特点与技术要求选择合适的包装材料，合理地设计包装唛头，并选择出最佳的集装箱装箱方案。能够根据有关规定办理有关出境与结汇核销退税等手续；能够正确运用客户分

类方法对客户信息进行收集与分类管理，与客户进行有效的沟通与联络跟踪，并能够妥善处理客户的投诉。

- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生吃苦耐劳和谦虚谨慎的精神。培养学生社交能力和与客户交往沟通能力。培养学生求真务实、细心耐心、认真负责的职业素养。培养学生知法守法的契约精神和诚信意识。增强学生对中国制造产品的信心，树立民族自信心和自豪感，坚定“四个自信”。培养学生分析问题和解决问题能力，增强应变能力和适应能力。培养学生公正、公平、正义、友善的为人处世方法与良好的职业道德。培养学生创业意识和团队合作意识，树立集体荣誉感。
- **主要内容：**该课程要求学生奠定从事外贸跟单业务的基础，掌握外贸跟单基础知识与跟单业务操作能力，具有较强的外贸业务应用能力，能运用外贸跟单理论知识进行外贸跟单业务操作与跟进，使学生具备从事外贸跟单的职业能力，掌握接单审单、选择生产企业、原材料采购跟单、生产进度和品质跟单、产品包装跟单、货物出境跟单和客户管理跟单等操作技能，为以后外贸业务方面学习或提升打下基础。
- **教学要求：**要求授课教师具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力熟练掌握外贸跟单业务基础知识，熟悉外贸跟单理实一体实训软件的使用，具有外贸跟单操作业务技能，掌握 GB2828 品质检验方法等专业技能。

（13）跨境短视频制作与运营

- **课程目标：**
- **知识目标：**了解优秀短时策划具有的特点；熟悉常用 APP 及跨境电商平台；

认识常用的拍摄设备与画面设置要点；熟练掌握常用的短视频拍摄与策划的剧情反转、集成优化、角色互换、紧跟热点、行业揭秘、分享干货、标题塑造 和与众不同八大策划技巧与推、拉、升、降、环绕、快速摇晃、呈现与 POV 八大拍摄技能；熟悉视频转场与特效知识点；了解视频字幕的要点与制作过程；熟悉音频降噪、优化等处理要点与技巧。

- **能力目标：**具备使用不同 APP 与跨境电商平台的能力；具备使用手机、相机按照脚步进行拍摄的能力；具备熟练使用手机剪辑工具剪映、电脑剪辑工具（PS）等进行剪辑的能力；具备使用集成优化、角色互换、紧跟热点、行业揭秘、分享干货、标题塑造 和与众不同八大策划技巧与推、拉、升、降、环绕、快速摇晃、呈现与 POV 八大拍摄技能进行视频内容创作和优化的能力。
- **素质目标（含课程思政目标）：**“育人的根本在于立德”。通过“三全育人（全员育人、全程育人、全方位育人）”立德树人，将思政元素融合与跨境电商专业教学中，落实到课程设计、人才培养方案的修订、教材开发选用、教案课件编写、课程教学等各方面，通过润物无声式的课程思政，让学生具有诚信品质、知识产权保护、消费者权益保护以及遵纪守法合规意识、数字贸易利他素养，建立文化自信、家国情怀，培养跨境创新和品牌出海意识，为实现民族复兴、中国式现代化和共同富裕培养高素质、高技能人才。
- **主要内容：**短视频时代特点，优秀短视频的特色；常用 APP 短视频平台，常用拍摄设备和画面设置；成优化、角色互换、紧跟热点、行业揭秘、分享干货、标题塑造 和与众不同八大策划技巧；推、拉、升、降、环绕、快速摇晃、呈现与 POV 八大拍摄技能；视频转场与特效；字幕；音频。
- **教学要求：**教师不仅要了解产业行业企业岗位的现状和趋势，还要弄清楚产业

与专业的逻辑关系，要把职业标准转化为教学标准，把岗位能力要求转化为教学内容以跨境电商数据分析、运营、美工等岗位工作任务为导向，引导学生分析问题，要求学生自主学习，让学生发挥课堂上的中心和主体思想，通过模拟真实项目和案例的方式，强化学生的实践动手能力，提高学生将来岗位中真实项目的分析与决策能力。

(14) 跨境电商产品分析与开发

- **课程目标：**
- **知识目标：**
- **跨境电商市场研究：**了解不同国际市场的需求和趋势，包括消费习惯、文化差异、法规政策等方面；掌握市场研究方法，如调研、数据分析和竞争对手分析，为产品分析和开发提供依据。
- **跨境电商产品分析：**学习如何评估产品的市场潜力和竞争优势。掌握分析工具和方法，如市场需求分析、SWOT 分析和竞品分析；了解产品定位、品牌建设和产品差异化的重要性。
- **国际贸易和法规：**了解跨境电商的相关法规和政策，包括关税、禁运品、产品标准等方面的限制和要求；学习贸易合规和风险管理知识，确保产品的合法性和顺利的跨境贸易。
- **能力目标：**
 - 市场调研和分析能力：能够进行有针对性的市场调研，了解跨境电商市场的趋势和细分领域，掌握市场分析的方法和工具，包括数据收集、数据分析和市场需求评估；
 - 产品策划和定位能力：能够根据市场需求和竞争环境，进行产品策划和定位，确立产品的差异化优势和目标消费群体定位；
 - 产品开发和供应链管理能力：能够进行产品开发过程的规划和管理，包括需求分析、产

品设计和原材料采购等，同时了解供应链的概念和管理方法，确保产品能够顺利生产和交付；跨境贸易和法规合规能力：了解跨境电商的贸易流程和相关法规，包括关税、标准符合性等方面的要求，能够进行贸易合规和风险管理；市场营销和推广策略能力：掌握数字营销和跨境营销的方法和渠道，能够制定市场营销计划和推广策略，包括在线广告、社交媒体推广、口碑营销等；数据分析和业绩评估能力：能够收集和分析产品销售数据，评估产品的市场表现和效果，通过数据反馈优化产品和营销策略；跨文化沟通和合作能力：具备跨文化沟通和人地合作能力，能够与不同国家和地区的供应商、客户和合作伙伴进行有效的沟通和合作。

- 素质目标（含课程思政目标）：创新思维和创业意识：具备创新思维，能够发现市场需求和机会，并提出创新的产品和解决方案。拥有创业意识，敢于冒险和尝试新的商业模式和策略；市场敏感性和洞察力：对国际市场的变化和趋势具备敏感性，能够准确捕捉市场需求和消费者行为的变化。具备洞察力，能够发现潜在的市场机会和竞争优势；跨文化沟通和跨团队合作能力：具备良好的跨文化沟通能力，能够与不同国家和地区的供应商、客户和合作伙伴建立有效的合作关系。
- **主要内容**：市场调研和分析：通过市场调研了解不同国家和地区的消费者需求、竞争格局、市场规模等信息。分析市场数据，包括销售数据、流量数据、用户行为数据等，以确定产品的市场定位和开发方向。产品策划和定位：根据市场需求和竞争情况，制定产品策略并确定产品的定位，包括产品的核心特点、目标用户群体、品牌形象等。创新和设计：根据市场定位和目标用户需求，进行产品创新和设计，包括产品功能、外观设计、使用体验等，确保产品具有差异化和竞争

力。供应链管理：在产品开发过程中，需要与供应商、制造商等合作，确保产品的质量、供应稳定性和成本控制。跨境物流规划：考虑跨境电商的特殊物流需求，制定合理的物流方案，确保产品能够高效、快速地运输到目标国家。跨境支付和税务规划：了解跨境电商的支付方式和税务政策，确保在国际贸易中遵守相关法规，并优化支付和税务结构。营销策略和推广：制定适应跨境电商环境的营销策略，包括产品定价、促销活动、品牌推广等，以提升产品的市场曝光度和销售效果。数据分析和优化：通过数据分析工具和技术，监测产品销售和用户反馈数据，进行产品优化和改进，提高产品的竞争力和用户满意度。客户服务和售后支持：建立跨境电商售后服务体系，提供及时的客户支持和售后服务，增强用户信任和满意度。

- **教学要求：**老师应该有相关领域的深厚专业背景，如电子商务、市场营销、国际贸易等，能够提供学生所需的专业知识和实践经验。应该有丰富的实践经验，曾经从事过跨境电商产品分析与开发的工作或项目，能够将理论与实践相结合，为学生提供实际案例和经验分享。跨境电商行业发展迅速，老师应该具备敏锐的更新意识，关注最新的行业趋势、政策变化和技术发展，能够传授给学生最新的知识和实践方法。实训室应当配备足够数量的计算机设备，每个学生都应有一台电脑，并安装必要的软件，如数据分析工具、设计软件等，以支持学生进行实际操作和实践演练。学生应具备相关的实践技能，包括市场调研和数据分析技能、产品策划与设计能力、供应链管理和物流规划技巧、跨境支付和税务规划实操等。

(15) 跨境电商 B2B 运营实务

- **课程目标：**

- **知识目标：**掌握 B2B 阿里巴巴国际站平台产品发布运营操作，产品标题、图片、关键词、产品描述、物流信息、交易信息等设置，完成产品刊登和发布，处理客户订单与评价，提升客户体验感和满意度；掌握 B2B 阿里巴巴国际站平台询盘、发盘、还盘、接受、RFQ 采购直达报价与处理；掌握 B2B 阿里巴巴国际站平台线下履约单据填写与流程履约，完成 CIF、CER、FOB 贸易术语、LC、D/P、D/A、TT 等支付下的合同履约；掌握 B2B 阿里巴巴国际站平台线上信保订单、E 收汇订单签订与履约处理、阿里巴巴一达通服务、物流服务、收汇结汇操作。
- **能力目标：**能合理设置跨境电商 B2B 平台（阿里巴巴国际站）产品价格、完成产品刊登和发布，并进行产品管理、运费模板设置、一达通开通与收汇结汇流程操作；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；能够装修店铺、优化店铺，并参与 PP、橱窗推荐、顶级展位等促销活动。
- **素质目标（含课程思政目标）：**培养良好的学习习惯和形成有效的学习策略，发展自主学习的能力；培养学生独立思考、解决问题的能力；树立团结协作、共同进取的团队精神；培养劳动精神、工匠精神、创新精神，提高职业素养；通过不同文化的交流，培养文化自信及对多元文化的认同感，塑造国际视野思维。
- **主要内容：**主要为阿里国际站）的基本知识和实际技能，即跨境店铺注册操作、平台规则解读、跨境选品、跨境产品定价、跨境产品刊登与发布操作、跨境店铺优化与推广操作、跨境电商数据分析、跨境营销推广、客户管理、询盘/发盘/还盘/接受、合同签订、订单发货、出境报检报关、收款、售后服务等业务操作。
- **教学要求：**授课教师拥有高等学校教师资格证、助教或相当于助教以上职称、英语口语流利、最好有跨境电商/外贸从业工作经验；具有责任心；具备设计情境

模拟和任务驱动的教学法的设计应用能力。

(16) 跨境电商沟通与客服

- **课程目标：**
- **知识目标：**了解跨境电子商务客服工作相关的基本知识、基本理论；熟悉跨境电子商务客服岗位的工作环境；了解客服工作的各个环节，精通客服沟通的技巧。
- **能力目标：**提高英语沟通能力，在英语语言环境中熟练完成跨境电商领域的相关商务工作；增强学生对跨境电子商务活动复杂性的认知；能够具备跨境电子商务客服工作技能和语言沟通技能。
- **素质目标（含课程思政目标）：**养成良好的学习习惯，培养独立处理问题的能力；成为优秀的商务客服人员，能够应对跨境电子商务的沟通服务工作；从跨境电商中提高学生创业意识何团队合作意识，树立集体荣誉感。
- **主要内容：**依据实际工作案例，搭配大量的英文语言材料，重在培养学生的商务实务技能和英语语言综合能力，从实践的角度构建跨境电子商务客户服务的工作体系，提供优化客户服务的工作方法来提高学生的语言运用能力、沟通能力和处理问题的技巧。要求学生课前完成线上学习、上课认真参与互动、课后有疑点及时反馈。教师运用各种媒介进行学习和训练辅导，提高学生的学习效率。
- **教学要求：**要求授课教师具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力，熟练掌握跨境电子商务客服工作技能和语言沟通技能，熟悉跨境电商领域的相关商务工作，具有外贸英语沟通能力业务技能。

(17) 跨境电商经营沙盘

- **课程目标：**

- 知识目标：学生开展模拟跨境电商企业运营，参与产品开发、店铺开通、产品上架、物流选择、财务、人力资源等各个运营环节的决策制定。
- 能力目标：在不断变化的电商平台中做出相应的运营决策，预算分配，实现公司的利润最大化。
- 素质目标（含课程思政目标）：培养学生独立思考、解决问题的能力，塑造国际视野思维和综合管理能力。
- **主要内容：**跨境电商运营沙盘软件介绍、跨境电商运营沙盘三大平台介绍与注册、跨境电商目标市场的特点与差异、国际物流/快递/海外仓费用计算与物流到货时间介绍、跨境电商运营产品发布与优化、站内外营销推广、沙盘经营数据分析、沙盘财务指标介绍与优化、跨境电商运营沙盘操作实训。
- **教学要求：**着力帮助学生熟悉跨境电商企业运行的全过程，熟练掌握各种相关的运营操作，建立跨境电商环境下成本意识、利润意识、需求意识、竞争意识等核心商业思维意识。

（18）毕业实践综合项目

- **课程目标：**

- 知识目标：了解外贸企业规章制度、员工守则，进一步掌握岗位工作所需知识，熟悉实习岗位的工作流程、工作程序等；掌握现代服务业岗位相关知识和岗位技能，具有良好的专业基础知识；掌握现代服务业岗位典型工作过程等知识；掌握一定数量的专业外语词汇、工作情景相关英语知识；了解现代服务业的各方面相关标准和要求，服务态度、行为语言标准，满足客户个性化需求。
- 能力目标：能够综合应用专业知识和技能，制定针对工作岗位问题的解决方案、

方法及步骤等；能够熟练运用英语口语与客户洽谈外贸业务；能够熟练地运用听、说、读、写、译的技能进行商务函电往来、业务沟通以及营销管理和有关外文函电的撰写；能够完成一票外贸进出口业务全程跟单、通过外贸跟单员资格考试，成为合格的外贸跟单员；能够在信用证付款方式下，阅读、审查、修改信用证，并根据信用证要求，正确制作各种外贸单证；能够进行市场开拓、谈判促销、客户沟通与服务和组织协调；能够在跨境电商 B2B 平台进行跨境电商选品、产品发布、营销推广、跨境物流方案设计与选择、客户开发、维护与管理操作；能够按照工作礼仪和企业要求着装，文明服务，保持良好的工作状态。

- **素质目标（含课程思政目标）：**践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和参与意识；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作；具有严于律己、吃苦耐劳、忠于职守的职业操守；具有良好的服务意识和责任心，能够适应一线工作岗位工作要求；具备一定社交能力和礼仪知识；具有较强的跨文化沟通能力，培养文化自信及多元文化的认同感。
- **主要内容：**毕业实践综合项目、毕业论文/设计选题开题及撰写指导。具体包括：根据所学国贸专业知识技能结合毕业实践综合项目进行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。
- **教学要求：**熟悉毕业实践各项基本要求、流程等；熟悉毕业实践系统的使用；课内指导教师必须具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；企业指导老师应具有大专以上学历，在企业工作三年以上，具有一定技术职称或从事专业相关工作；具备设计基于行动导向的教学法设计应用能力。

（19）跨境电商直播实务

- **课程目标：**（知识目标、能力目标、素质目标）

- **知识目标:**

直播平台 and 工具：了解跨境电商直播常用的平台和工具，如直播平台（如淘宝直播、抖音直播、快手直播等）、直播工具（如美颜滤镜、商品介绍工具等），并掌握其基本操作和使用方法。

直播内容策划：学习如何制定直播内容策略，包括确定产品定位、选择合适的直播主题、设计互动环节和促销活动等，以吸引观众的注意并提高转化率。

主持技巧和口才训练：学习有效的主持技巧和口才训练，包括语言表达能力、声音控制、肢体语言等，以提升直播的专业度和吸引力。

商品推介与销售技巧：了解直播中的商品推介与销售技巧，如产品介绍的方式、价格策略、促销手段等，以提高产品的转化率和销售效果。

社交互动和粉丝管理：学习如何与观众进行有效社交互动，包括回答观众问题、解释商品特点、观众互动等，同时掌握粉丝管理技巧，提升粉丝黏性和互动效果。

直播数据分析：了解如何分析直播数据，包括观众数量、观看时长、转化率等

指

标，以评估直播效果并进行优化改进。

- **能力目标:**

产品了解与筛选：了解跨境电商热门产品和市场趋势，学习如何评估产品的潜力和竞争力，筛选适合直播销售的产品。

直播技巧与演讲能力：学习如何进行吸引人的直播内容，包括良好的口才表

达能

力、演讲技巧和故事讲述能力，能够吸引观众并提高产品销售效果。

社交媒体运营：学习如何有效地利用社交媒体平台，建立个人品牌形象，吸引和互动观众，提高直播影响力和销售效果。

跨境物流与售后服务：了解跨境物流流程和相关政策，学习如何处理跨境订单的物流和售后服务问题，提供良好的客户体验和售后支持。

数据分析与营销策略：学习如何分析直播数据，了解观众喜好和行为习惯，借助数据优化直播内容和营销策略，提高销售转化率和 ROI（投资回报率）。

法律与合规知识：了解跨境电商相关法律法规和合规要求，学习如何在直播过程中遵守相关法规，保护自己和消费者的权益。

- 素质目标（含课程思政目标）：

专业知识与信息获取能力：了解跨境电商的基本知识和相关政策法规，持续关注行业动态和市场变化，及时获取产品和市场信息。

良好的沟通能力：具备良好的口头和书面沟通能力，能够清晰地表达想法和

传达

信息，与供应商、观众和客户进行有效的沟通。

跨文化意识与语言能力：理解和尊重不同文化背景下的商务礼仪和行为准则，

具

备跨文化沟通的能力，熟练掌握至少一门外语，以便与国际客户进行交流。

解决问题与决策能力：能够迅速反应和解决问题，面对挑战时保持冷静，运用逻辑思维和判断能力做出明智的决策。

自我管理与时间管理能力：具备良好的自我管理能力，能够合理规划和安排

工作

时间，高效处理工作任务，保持工作与生活的平衡。

团队合作与领导能力：具备有效的团队合作能力，能够与团队成员协作，共同完成任务。对于团队中的成员，应具备一定的领导能力，能够激发团队成员的潜力和创造力。

- **主要内容：**跨境电商直播实务的主要内容是通过在线直播平台（如社交媒体、电商平台等）展示和销售跨境商品，与观众进行互动，并实现销售和转化。以下是涵盖的主要内容：
产品准备和选择：了解跨境电商市场需求和趋势，选择具有潜力和竞争力的产品进行销售。这包括产品研究、供应商联络、样品采购和库存准备等。
直播准备和策划：制定直播内容的策略和计划，包括确定直播时间、主题、目标受众、演讲稿准备、演示素材准备等。
直播技巧：学习和提升直播技巧，如如何吸引观众注意力，如何进行演讲和产品介绍，如何回答观众问题等。良好的口才和表达能力对于吸引观众并推动销售非常重要。
互动和沟通：与观众进行互动和沟通，回答观众的问题、解决疑虑，并提供相关产品建议和支持。与观众建立联系，增加观众的购买意愿。
营销和促销：利用促销活动和优惠，提供独特的购买体验，吸引和促使观众进行购买。通过直播平台和社交媒体等渠道进行推广和宣传，提高直播的观众数量和影响力。
售后服务：提供售后支持和服务，包括订单处理、物流跟踪、售后咨询等。确保客户满意度，增加客户忠诚度和复购率。
数据分析和优化：分析直播数据和观众反馈，了解观众喜好和行为习惯，根据数据进行优化和调整，提升直播效果和销售转化率。
- **教学要求：**教师应具备丰富的跨境电商行业知识和实践经验，了解市场趋势、政策法规、平台规则等，并能够将这些知识传授给学生。通过实际案例和示范，

向学生展示成功的跨境电商直播实践，帮助他们理解实际操作流程和技巧。个性化指导与反馈：针对每个学生的不同需求和能力水平，提供个性化的指导和反馈，帮助他们发现问题、改进表现，并实现个人成长和提升。实训要求学生具备跨文化沟通能力，了解不同国家和地区的商务文化和消费者行为，通过跨境电商直播与国际观众进行沟通和合作。

（20）岗位实习

- **课程目标：**
- **知识目标：**深入了解企业生产实际，学生通过岗位实习掌握基本的专业实践知识和实际操作技能。
- **能力目标：**获得符合实际工作能力要求的基本训练，提高独立工作能力和实践动手能力，提高综合素质，提高自身的就业、择业和市场竞争能力。
- **素质目标：**养成爱岗敬业、吃苦、耐劳的良好品质和求真务实的工作作风；树立质量意识、效益意识、竞争意识和安全意识，培养良好的职业道德和创新精神。
- **主要内容：**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。
- **教学要求：**岗位实习是人才培养方案中综合性的实践教学环节，实习内容与专业人才培养目标、岗位(群)技能训练目标和就业岗位需求等具有关联性；学校支持和鼓励会同实习单位深度合作，探索工学交替、分段式等多种形式的实践教学改革。

2.专业限选课程

设置跨境电商运营专员、跨境电商客服等2个职业岗位（群）方向模块课程组，

课程目标、主要内容和教学要求如下：

（1）国际市场营销

- **课程目标：**
- **知识目标：**确保学生理解国际市场营销的基本概念、原理和理论体系，掌握国际市场环境、国际贸易政策和国际商务法律法规、熟悉国际市场分析方法和市场调研技巧，以及了解国际市场开拓的策略和方法。
- **能力目标：**能够进行国际市场分析，包括市场规模、市场趋势、市场竞争情况；能够进行国际市场分析，包括市场规模、市场趋势、市场竞争情况；能够进行国际市场分析，包括市场规模、市场趋势、市场竞争情况；能够进行国际市场分析，包括市场规模、市场趋势、市场竞争情况等。
- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生能够进行国际市场分析，包括市场规模、市场趋势、市场竞争情况；培养学生能够进行国际市场分析，包括市场规模、市场趋势、市场竞争情况；同时能够进行国际市场分析，包括市场规模、市场趋势、市场竞争情况等。
- **主要内容：**学习国际市场营销的基本概念和原理、国际市场环境分析；介绍国际市场调查方法，包括定性和定量研究方法，了解如何通过市场调查来获取市场信息；学习如何根据市场特征和需求将国际市场划分为不同的细分市场，并确定合适的市场定位策略；了解不同国际市场的通路和渠道特点，学习如何选择和管理合适的市场通路和渠道，如何制定合理的国际价格策略。
- **教学要求：**要了解国际市场营销的理论知识、实践经验和最新发展趋势。熟悉国际贸易规则、国际市场环境和跨文化沟通等相关知识。同时拥有良好的教学能力，能够将复杂的理论知识转化为易于学生理解和掌握的形式。善于启发学生思考，

并激发他们的学习兴趣。

（2）电子商务法律法规

- **课程目标：**
- **知识目标：**掌握电子商务的基本概念、特点，网络与传统交易的区别；掌握电子商务法的定义、特征及调整范围；了解国内外与电子商务有关的法律法规；了解电子商务法律法规的管辖范围；了解电子商务参与各方的法律关系、经营主体的法律资格；了解电子签名的概念、种类；数据电文的概念；了解电子签名的法律效力；掌握电子认证机构的设立和管理制度以及电子认证的法律关系；掌握电子合同的相关法律法规；掌握电子商务中知识产权和隐私权的保护；掌握虚拟货币、第三方支付平台等电子支付领域出现的新兴法律问题；掌握网站的分类、网站的设立制度、电子商务主体认定的基本原则以及网络服务提供商的法律责任等；了解电子商务安全与犯罪相关的法律法规。
- **能力目标：**了解国内外电子商务法律现状；了解电子商务的诉讼管辖；了解电子商务参与各方之法律关系；提高对电子商务相关法律制度的理解能力；提高对违反电子商务相关法律所应承担的法律责任的分析能力；提高应用电子商务法律解决相关纠纷的应用能力及解决能力；电子商务的知识产权保护；电子商务隐私问题的解决能力；网络及电子商务犯罪的防范。
- **素质目标（含课程思政目标）：**养成诚实守信，遵纪守法的道德品质；培养和树立电子商务方面的法律意识；培养电子商务中的法律思维能力；通过了解世界各国电子商务法律制度培养民族文化自信及多元文化的认同感。
- **主要内容：**电子商务法基础理论，电子商务主体规范包括电子商务主体确认、数据电文、电子签名法律制度，电子商务交易规范包括电子认证、电子合同、电

子支付法律制度，电子商务知识产权保护包括信息网络传播权、电子商务著作权和电子商务商标权保护制度，电子商务消费者权益保护制度及电子商务争议解决机制。

- **教学要求：**面向跨境电商运营专员和跨境电商客服工作岗位，旨在培养和提高学生从事跨境电子商务法律实务的操作能力。使学生掌握电子商务法律法规的基础理论、知识和跨境电子商务的法律规定，培养学生熟练运用电子商务法律法规理论和知识，处理有关跨境电子商务活动中发生的问题和纠纷的能力。
- **课程目标：**
- **知识目标：**熟悉商品拍摄与图片处理的意义与要求；掌握色彩基本常识以及空间表现形式；了解数码相机的使用功能；掌握商品摆放技巧、拍摄角度以及用光知识；了解拍摄三分线、景深构图、井字形、黄金分割点、切片器等构图技巧；了解照片的修复与美化技巧；熟悉文字特效的处理方式；了解蒙版等使用规则。
- **能力目标：**掌握商品拍摄于图片处理的素质要求；具备拍摄色彩分辨能力，能够创造优秀的色彩与空间搭配；掌握数码相机拍摄技能，具备拍摄道具甄别与使用能力；具备商品拍摄构图、用光等美化能力；掌握招聘修复与美化技巧，具备招聘修复能力。
- **素质目标（含课程思政目标）：**“育人的根本在于立德”。通过“三全育人（全员育人、全程育人、全方位育人）”立德树人，将思政元素融合与跨境电商专业教学中，落实到课程设计、人才培养方案的修订、教材开发选用、教案课件编写、课程教学等各方面，通过润物无声式的课程思政，让学生具有诚信品质、知识产权保护、消费者权益保护以及遵纪守法合规意识、数字贸易利他素养，建立文化自信、家国情怀，培养跨境创新和品牌出海意识，为实现民族复兴、中国

式现代化和共同富裕培养高素质、高技能人才。

- **主要内容：**商品拍摄与图片处理的意义与要求；色彩基本常识以及空间表现形式；数码相机的使用功能；商品摆放技巧、拍摄角度以及用光知识；拍摄三分线、景深构图、井字形、黄金分割点、切片器等构图技巧；照片的修复与美化技巧；文字特效的处理方式；蒙版等使用规则。
- **教学要求：**教师不仅要了解产业行业企业岗位的现状和趋势，还要弄清楚产业与专业的逻辑关系，要把职业标准转化为教学标准，把岗位能力要求转化为教学内容。以跨境电商美工、运营岗位工作任务为导向，引导学生分析问题，要求学生自主学习，让学生发挥课堂上的中心和主体思想，通过模拟真实项目和案例的方式，强化学生的实践动手能力，提高学生将来岗位中真实项目的分析与决策能力。

（3）创意与产品图像拍摄

- **课程目标：**
- **知识目标：**熟悉商品拍摄与图片处理的意义与要求；掌握色彩基本常识以及空间表现形式；了解数码相机的使用功能；掌握商品摆放技巧、拍摄角度以及用光知识；了解拍摄三分线、景深构图、井字形、黄金分割点、切片器等构图技巧；了解照片的修复与美化技巧；熟悉文字特效的处理方式；了解蒙版等使用规则。
- **能力目标：**掌握商品拍摄于图片处理的素质要求；具备拍摄色彩分辨能力，能够创造优秀的色彩与空间搭配；掌握数码相机拍摄技能，具备拍摄道具甄别与使用能力；具备商品拍摄构图、用光等美化能力；掌握招聘修复与美化技巧，具备招聘修复能力。
- **素质目标（含课程思政目标）：**“育人的根本在于立德”。通过“三全育人

（全员育人、全程育人、全方位育人）”立德树人，将思政元素融合与跨境电商专业教学中，落实到课程设计、人才培养方案的修订、教材开发选用、教案课件编写、课程教学等各方面，通过润物无声式的课程思政，让学生具有诚信品质、知识产权保护、消费者权益保护以及遵纪守法合规意识、数字贸易利他素养，建立文化自信、家国情怀，培养跨境创新和品牌出海意识，为实现民族复兴、中国式现代化和共同富裕培养高素质、高技能人才。

- **主要内容：**商品拍摄与图片处理的意义与要求；色彩基本常识以及空间表现形式；数码相机的使用功能；商品摆放技巧、拍摄角度以及用光知识；拍摄三分线、景深构图、井字形、黄金分割点、切片器等构图技巧；照片的修复与美化技巧；文字特效的处理方式；蒙版等使用规则。
- **教学要求：**教师不仅要了解产业行业企业岗位的现状和趋势，还要弄清楚产业与专业的逻辑关系，要把职业标准转化为教学标准，把岗位能力要求转化为教学内容。以跨境电商美工、运营岗位工作任务为导向，引导学生分析问题，要求学生自主学习，让学生发挥课堂上的中心和主体思想，通过模拟真实项目和案例的方式，强化学生的实践动手能力，提高学生将来岗位中真实项目的分析与决策能力。

（4）跨境电商专业英语

- **课程目标：**
- **知识目标：**掌握每个单元的核心词汇、短语及专业术语；了解商务英语的语言特点；掌握外贸与跨境电商交际各环节的谈判要点；掌握相关产品描述、特性和产品发布等话题内容。
- **能力目标：**能运用所学知识完成外贸情境和跨境电商情境下的对话；能完成接

待外商的工作、提供商务服务；能用英语撰写跨境电商流程中的往来函电；能
在外贸和跨境商务活动中与外商进行有效沟通，促进交易实现。

- 素质目标（含课程思政目标）：具备一定的跨文化交际能力和英语运用素养，
能运用得体恰当的语言传情达意；）
- **主要内容**：访问网店、谈论产品、描述产品特征、样品与目录、讨价还价存货状态、
完成支付、发货与物流等跨境电商环节。
- **教学要求**：能根据不同的场合提供相应的商务服务，形成良好的接待服务意识，
具有一定的职业素养和能力。能了解和独立参与外贸交易的各个环节，形成合
作意识，具备提出具体问题和解决问题的能力

（5）独立站运营实战

- **课程目标**：
- 知识目标：了解独立站跨境岗位、能力、素养、职业资格证书的含义和内容；掌
握 Shopify 品牌独立站（垂直精品）的整体运营，包括网站 0-1 搭建、产品上
架、运作推广、内容优化及账号安全管理等工作，制定清晰合理的推广计划；掌
握独立站平台基本运营规则、注册流程；掌握操作常用的网页制作软件和网络
搜索工具、了解站点开发、运行及维护的相关知识；了解操作常用的网页制作软
件和网络搜索工具，了解网站开发、运行及维护的相关知识；掌握产品发布与
更新、页面优化，设置促销活动；掌握市场动向，评估分析关键词，优化站内
SEO；掌握品牌自建站（Shopify）店铺销售、运营、维护、管理和营销计划；了
解及时收集并分析市场信息，掌握市场动向，评估分析和维护产品关键词，制
定推广计划，协助店铺进行引流推广。
- 能力目标：能负责产品在独立站 shopify 平台的运营，包括 shopify 建站、广

告投放、数据分析、优化等；能对独立站流量进行数据监测和数据统计，持续优化销售转化漏斗，提升用户购物体验，提升网站各项数据指标；能进行shopify独立站和自营独立站的产品上下架，listing优化；能够对竞争对手粉丝群体的生活方式、社交爱好进行深入调研，输出目标群体的精准关键词；能有精品站/垂直站运营思维，熟悉基于互联网品牌策划运营推广的思路和打法；能策划推广活动与产品用户互动，进行产品用户管理，吸纳更多用户，提升活跃度；处理客户问题，与客户交流，帮助提升店铺客户回评率；策划并实施线上的推广活动，策划、推动移动端的市场营销活动，提高转化率；能够在独立站跨境平台进行市场分析、平台选品分析；能利用海外社交媒体 facebook 渠道进行运营提高转化率。

- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生良好的品牌出海、文化出海的思想品德、心理素质；培养学生良好的跨境职业道德，包括爱岗敬业、诚实守信、遵守各国跨境相关的法律法规等；培养学生良好的团队协作、协调人际关系的能力；培养对跨境新知识、新技能的学习能力与创新能力；提升学生跨境职业定位、个人规划、挫折承受力等专业必备素质。
- **主要内容：**Shopify 品牌独立站（垂直精品）的整体运营，包括网站 0-1 搭建、产品上架、运作推广、内容优化及账号安全管理等工作，制定清晰合理的推广计划，运用独立站平台开展实际的跨境电商交易、运营和管理。
- **教学要求：**授课教师基本要求：教师应具有高校教师资格，能综合运用各种教法设计课程，掌握新技术，具有较强的专业能力新知识，具有相关职业资格证书；须具有独立站跨境平台业务知识（包括理论知识和实践知识）、从事亚马逊跨境电商实践的能力；具备基于学生能力培养的精准的教学能力、为社会提

供独立站跨境电商方面培训和服务的能力等，以利于教学和课程的改革；熟悉多媒体等现代化教学工具的使用；课内主讲教师必须具备独立站实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力。实践教学条件基本要求：要求有独立站教学做一体化的综合实训室，融教学与实训为一体。

(6) Shopee 平台运营实战

- **课程目标：**
- **知识目标：**掌握 Shopee 平台前后台、产品上架、货件创建、跨境物流、广告实操；掌握 Shopee 平台基本运营规则、算法逻辑及注册流程；掌握 Shopee 平台专业卖家账号管理和店铺管理的基本工作；掌握 Shopee 平台选品、运营与客户管理；了解 Shopee 平台跨境物流流程和跨境货物投保流程。
- **能力目标：**能通过查询分析 Shopee 平台流量特点；能够分析运营监测和业务诊断，做好选品、营销、人群市场定位；能够根据东现南亚市场需求与自身实力，采购商品并设置物流配送；能够根据运营监测和业务诊断进行营销推广以获取更多的流量；能针对不同消费群体和竞争对手采取不同策略，制定并调整商品价格、促成交易和提升转化率；能够在 Shopee 平台进行市场分析、Shopee 平台选品分析。
- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生良好的品牌出海、文化出海的思想品德、心理素质；培养学生良好的跨境职业道德，包括爱岗敬业、诚实守信、遵守各国跨境相关的法律法规等；培养学生良好的团队协作、协调人际关系的能力；培养对跨境新知识、新技能的学习能力与创新能力；提升学生跨境职业定位、个人规划、挫折承受力等专业必备素质。

- **主要内容：**Shopee 平台规则、注册流程、选品、产品详情优化、上架、物流、广告、Shopee 平台直播、数据分析及优化、收款平台等。
- **教学要求：**授课教师基本要求：教师应具有高校教师资格，能综合运用各种教法设计课程，掌握新技术，具有较强的专业能力新知识，具有相关职业资格证书；须具有独立站跨境平台业务知识（包括理论知识和实践知识）、从事亚马逊跨境电商实践的能力；具备基于学生能力培养的精准的教学能力、为社会提供独立站跨境电商方面培训和服务的能力等，以利于教学和课程的改革；熟悉多媒体等现代化教学工具的使用；课内主讲教师必须具备独立站实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力。实践教学条件基本要求：要求有独立站教学做一体化的综合实训室，融教学与实训为一体。

（7）速卖通平台运营实战

- **课程目标：**
- **知识目标：**掌握速卖通平台后台、产品上架、货件创建、跨境物流、广告实操；掌握速卖通平台基本运营规则、算法逻辑及注册流程；掌握速卖通平台专业卖家账号管理和店铺管理的基本工作；掌握速卖通平台商标注册、专利申请的基本流程；掌握速卖通平台选品、运营与客户管理；了解速卖通平台跨境物流流程和跨境货物投保流程。
- **能力目标：**能通过查询分析速卖通平台流量特点；能够分析运营监测和业务诊断，做好选品、营销、人群市场定位；能够根据市场需求与自身实力，采购商品并设置物流配送；能够根据运营监测和业务诊断进行营销推广以获取更多的流量；能针对不同消费群体和竞争对手采取不同策略，制定并调整商品价格、促

成交易和提升转化率；能够在速卖通跨境平台进行市场分析、平台选品分析。

- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生良好的品牌出海、文化出海的思想品德、心理素质；培养学生良好的跨境职业道德，包括爱岗敬业、诚实守信、遵守各国跨境相关的法律法规等；培养学生良好的团队协作、协调人际关系的能力；培养对跨境新知识、新技能的学习能力与创新能力；提升学生跨境职业定位、个人规划、挫折承受力等专业必备素质。
- **主要内容：**速卖通跨境电商平台运营的基础知识和应用技巧，按操作流程分为速卖通跨境电商平台注册、选品与店铺装修、店铺运营与客户管理、跨境电商物流与支付、跨境电商营销与推广、数据分析与店铺优化以及速卖通无线端运营。
- **教学要求：**授课教师基本要求：教师应具有高校教师资格，能综合运用各种教法设计课程，掌握新技术，具有较强的专业能力新知识，具有相关职业资格证书；须具有速卖通跨境平台业务知识（包括理论知识和实践知识）、从事速卖通跨境电商实践的能力；具备基于学生能力培养的精准的教学能力、为社会提供速卖通跨境平台电商方面培训和服务的能力等，以利于教学和课程的改革；熟悉多媒体等现代化教学工具的使用；课内主讲教师必须具备现场实际工作经历1年以上或实践指导教学2年以上；具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力。

实践教学条件基本要求：实训条件要求有教学做一体化的综合实训室，融教学与

实训为一体；电脑软件、速卖通跨境平台账号、选品软件。

（8）eBay 平台运营实战

- **课程目标：**

- **知识目标：**了解 ebay 跨境岗位、能力、素养、职业资格证书的含义和内容；掌握 ebay 平台后台、产品上架、FBA 货件创建、跨境物流、广告实操；掌握 ebay 平台基本运营规则、算法逻辑及注册流程；掌握 ebay 平台专业卖家账号管理和店铺管理的基本工作；掌握 ebay 平台开展跨境电商精细化运营操作及跨境业务规划；掌握商标注册、专利申请的基本流程；掌握 ebay 品牌备案的审核标准；了解 ebay 跨境物流流程和跨境货物投保流程。
- **能力目标：**认知 ebay 跨境平台面向的主要岗位、素质、能力、职业资格证书与职责；能通过查询分析 ebay 平台流量特点；能够分析运营监测和业务诊断，做好选品、营销、人群市场定位；能够根据市场需求与自身实力，采购商品并设置物流配送；能够根据运营监测和业务诊断进行营销推广以获取更多的流量；能针对不同消费群体和竞争对手采取不同策略，制定并调整商品价格、促成交易和提升转化率；能够在 ebay 跨境平台进行市场分析、平台选品分析；能够正确审核第三方支付。
- **素质目标（含课程思政目标）：**培养学生良好的品牌出海、文化出海的思想品德、心理素质；培养学生良好的跨境职业道德，包括爱岗敬业、诚实守信、遵守各国跨境相关的法律法规等；培养学生良好的团队协作、协调人际关系的能力；培养对跨境新知识、新技能的学习能力与创新能力；提升学生跨境职业定位、个人规划、挫折承受力等专业必备素质。
- **主要内容：**ebay 平台第三方专业卖家的申请注册和后台基本工作，通过 ebay 平台体验跨境电子商务生态圈的基本模块及各模块的基础内容，掌握账号管理、选品与发布、营销推广和数据分析、订单与物流管理，运用 ebay 平台开展实际的跨境电商交易、运营和管理，ebay 平台实战。

- **教学要求：**授课教师基本要求：教师应具有高校教师资格，能综合运用各种教法设计课程，掌握新技术，具有较强的专业能力新知识，具有相关职业资格证书；须具有 ebay 跨境平台业务知识（包括理论知识和实践知识）、从事 ebay 跨境电商实践的能力；具备基于学生能力培养的精准的教学能力、为社会提供 ebay 跨境电商方面培训和服务的能力等，以利于教学和课程的改革；熟悉多媒体等现代化教学工具的使用；课内主讲教师必须具备现场实际工作经历 1 年以上或实践指导教学 2 年以上；具备设计基于行动导向的教学法的设计应用能力。

实践教学条件基本要求：实训条件要求有教学做一体化的综合实训室，融教学与实训为一体；电脑软件、ebay 账号、选品软件。

3.专业任选课程

聚焦社会和行业未来技术在专业（群）全产业链的前沿发展，为学生进一步获取前沿知识和技术，促进专业能力的发展创造条件。专业任选课程选修要求如下：

表 9 专业任选课程选修要求

课程（模块）名称	学时	主要内容	课程管理单位
跨境新媒体运营	32	1.跨境新媒体运营的基础知识；2.新媒体运营的流程与方法；3.新媒体用户运营；4.新媒体内容运营；5.新媒体活动运营 6.新媒体产品和社群运营；7.跨境新媒体运营综合实训。	外语外贸学院

专业实践教学主要以促进学生掌握跨境电子商务的科学实验方法，提高数字贸易的职业技能，适应跨境电商运营专员、跨境电商客服等岗位需求为目标，包括项目实验、课程实训、课程设计、综合实践、岗位实习等实践教学环节。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。在实践教学环节设立劳动教育教学模块、丰富劳动教育形式、内容与场所，加强职业道德、职业素养、职业行为习惯

培养，职业精神、工匠精神、劳模精神等教育不少于 16 学时。本专业主要实践教学项目

如表 10 所示：

表 10 专业主要实践教学项目

序号	课程名称	主要实践项目	劳动教育内容	实践场所	学时
1	跨境电商 B2C 运营 实务	1.B2C 平台店铺注册与认证； 2.国际物流模板制定； 3.标题制作与关键词寻找； 4.产品发布； 5.详情页面制定； 6.店铺装修； 7.站内外营销推广； 8.纠纷处理与客服服务	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	跨境电商综合实训室（1116）	32
2	跨境电商 B2B 运营 实务	1.B2B 阿里巴巴国际站店铺注册与认证； 2.产品发布； 3.交易磋商； 4.合同签订； 5.信保订单履约； 6.线下履约； 7.站外推广； 8.违约与纠纷处理。	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	跨境电商综合实训室（1116）	24
3	跨境电商 运营实战	1.B2B 平台运营与推广； 2.B2C 平台运营与推广；	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	跨境电商综合实训室（1116 或校外）	24
4	跨境电商 经营沙盘	1.亚马逊平台经营； 2.速卖通平台经营； 3.Wish 平台经营；	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	跨境电商综合实训室（1116）	16
5	国际贸易 实务	1.寻找客户； 2.选择贸易术语； 3.交易磋商； 4.签订合同； 5.履行合同、业务善后；	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	商务英语智慧实训室（2617）	32
6	跨文化商务 交际	1.国际商务文化差异分析； 2.跨文化商务冲突分	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	商务英语智慧实训室（2617）	24

		析； 3.跨文化商务礼仪分析；			
7	电商数据分析与运营	1.行业数据分析报告撰写； 2.店铺经营数据分析报告撰写； 3.选品数据分析报告撰写； 4.店铺运营推广效果分析报告撰写	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	外贸综合实训室（2613）	24
8	创意与产品图像拍摄	1.精修图片； 2.创意设计网店主图； 3.设计详情页套版；	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	跨境电商综合实训室（1116）	16
9	跨境电商通关实务	1.B2B 出入境通关操作； 2.B2C 出入境通关操作； 3.C2C 出入境通关操作；	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	报关与仿真大厅实训室（2618）	16
10	外贸跟单操作	1.接单审单操作； 2.生产进度与品质跟单操作； 3.产品包装操作； 4.跟单流程模拟； 5.跟单考证培训； 6.跟单软件操作。	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	外贸综合实训室（2613）	24
11	跨境电商沟通与客服	1.售前沟通信函撰写； 2.售中沟通信函撰写； 3.售后沟通信函撰写； 4.纠纷处理信函撰写；	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	外贸综合实训室（2613）	24
12	国际物流与跨境支付	1.物流计算； 2.物流方案选择； 3.支付工具绑定； 4.支付交易； 5.收款账号设定； 6.报关清关；	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	报关与仿真大厅实训室（2618）	24
13	国际市场营销	1.站内推广方案设计； 2.新媒体运营推广； 3.活动推广； 4.渠道推广； 5.站外社交媒体推广； 6.网络社区推广。	劳动法规、劳模精神、劳动精神、工匠精神等专题教育和培训	跨境电商综合实训室（1116）	16
14	毕业综合	1.毕业设计选题；	劳动法规、劳模精神、	学校、实习企业	56

	实践项目	2.毕业设计开题； 3.毕业设计论文撰写； 4.毕业设计定稿	劳动精神、工匠精神等 专题教育和培训		
15	岗位实习	1.集中或分散实习动员； 2.实习走访； 3.实习鉴定。	在企业师傅的指导下 参与企业生产和技术创新，提升劳动素养， 提炼劳动过程与成果	实习企业	56

八、学时学分

本专业学时学分安排如表 11 所示：

表 12 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	33	24.63%	652	25.57%	334	13.10%
		专业技能课程	70	52.24%	1402	54.99%	1034	40.55%
选修	限选	公共基础课程	13	9.70%	208	8.16%	104	4.08%
		专业技能课程	12	8.96%	192	7.53%	96	3.76%
	任选	公共基础课程	4	2.99%	64	2.51%	48	1.88%
		专业技能课程	2	1.49%	32	1.25%	16	0.63%
合计			134	100%	2550	100%	1632	64.00%

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%，具有行业企业经历的教师 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，具有扎实的本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 1 人，副教授 4 人，讲师 10 人；博士（含在读）4 人，硕士 9 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、城建教学名师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400.00m²，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282.62m²，设备总值44.36万。实训室装有跨境电商

OCALE 软件、速卖通跨境电商实训平台，蓝鲸系统（亚马逊和 shopee 实训软件）支持国际贸易实务、跨境电商 B2C 运营实务、外贸跟单操作、跨境电商经营沙盘、跨境电商运营实战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）商务英语智慧实训室

财经楼 617，建筑面积 247.75m²，设备总值 67.75 万。实训室配套商务英语口语训练系统，支持跨文化商务交际、跨境电商专业英语等课程的教学与实训。

4.校外实践基地

本专业与深圳金品尚电子科技有限公司、广州桥集拉德国际货运有限公司、广州雅缤饰品有限公司、佛山美易达电子科技有限公司、广州双虹建材有限责任公司、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/B2 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教材。近三年本专业教学团队共开出版教材 16 本，与企业共同编制校企合作教材开发教材 11 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/课题 10 项，已结题省级质量工程 7 项，市级课题 10 项，共开发发表论文 50 篇，其中核心期刊 9 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 and 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，严格毕业实践环节管理，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 134 学分，其中必修课 103 学分、选修课 31 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 13 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	跨境电商 B2B 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
3	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
4	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
5	网络营销师资格证书	中华人民共和国工业和信息化部
6	客服服务管理师资格证书（三级）	人力资源和社会保障部
7	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、专业人才培养模式及特色

紧跟国际贸易数字贸易现代服务业最新发展趋势，体现了国际贸易与现代数字贸易的紧密结合。基于跨境电商运营专员、跨境电商客服等核心岗位（群）工作过程，系侧重模拟操作和企业实战、实践方面，“双融共生、学训战一体”人才培养模式，具有鲜明的“国际贸易实务+英语+数字贸易（B2C）”特色。

十二、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