

普通高等教育“十一五”国家级规划教材配套用书

电子商务专业

教学解决方案与实践教学案例

宋文官 著



高等教育出版社
Higher Education Press

普通高等教育“十一五”国家级规划教材配套用书

电子商务专业教学解决方案与实践教学案例

宋文官 著



高等教育出版社
Higher Education Press

内容提要

普通高等教育“十一五”国家级规划教材电子商务专业创新课程体系实训系列教材配套用书。

本书的主要内容有电子商务专业的能力体系、核心课程、实践教学、电子商务岗位分析等。第一章主要讲述了电子商务专业的能力体系,包括关键能力与专业核心能力。第二章主要讲述了电子商务职业标准、电子商务岗位分析、电子商务岗位与课程的关系。其后各章主要讲述了电子商务专业的实践教学,主要有专业实习、综合实训、认识实习、毕业实习等。

本书适用于普通高等院校(高职高专、应用型本科)、成人高校、民办高校及本科院校举办的二级职业技术学院电子商务类专业及其他相关专业的教学,并可作为社会从业人士的参考读物。

图书在版编目(CIP)数据

电子商务专业教学解决方案与实践教学案例/宋文
官著. —北京:高等教育出版社,2008.5

ISBN 978-7-04-024033-7

I. 电… II. 宋… III. 电子商务-高等学校-教学
参考资料 IV. F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2008)第 053093 号

策划编辑	沈 炜	责任编辑	黄 燕	封面设计	张志奇	责任绘图	朱 静
版式设计	王 莹	责任校对	王 雨	责任印制	朱学忠		

出版发行 高等教育出版社
社 址 北京市西城区德外大街 4 号
邮政编码 100120
总 机 010-58581000

经 销 蓝色畅想图书发行有限公司
印 刷 北京新丰印刷厂

开 本 787×1092 1/16
印 张 6.75
字 数 150 000

购书热线 010-58581118
免费咨询 800-810-0598
网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.landracom.com>
<http://www.landracom.com.cn>
畅想教育 <http://www.widedu.com>

版 次 2008 年 5 月第 1 版
印 次 2008 年 5 月第 1 次印刷
定 价 20.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换。

版权所有 侵权必究

物料号 24033-00

前 言

从2000年开始,我国有数百所高等院校先后开设了电子商务专业。但电子商务专业人才所必备的核心能力有哪些,电子商务专业的核心能力有哪些,如何进行实践教学,这些一直是本书作者所关心和探讨的问题。

多年来的电子商务专业教学与研究,使本书作者逐渐对电子商务的教学方案有了些认识。电子商务专业教学解决方案是指为达到本专业培养目标而制定的能力体系、课程体系、实践教学及完成这些任务所采取的措施、方法和工作步骤等。

本书就是从这个观点出发进行写作的。电子商务专业的关键能力有自我管理能力和商务沟通能力。电子商务专业的核心能力有网页制作能力、网站建设与维护能力、网络营销能力、网络信息编辑能力、网站运营管理能力。所对应的岗位是这些能力的体现。书中对每种能力及工作岗位所对应的课程进行了描述。

电子商务专业的实践教学决定着专业的生存。实践教学环节是指在理论教学以外开展的教学实验、实训、实习、社会调查、社会服务、毕业实习、毕业设计等各种形式的实践活动。

实验是对已有的定理、定律、规律进行验证,例如物理实验、化学实验等,其主要特征是用数据验证定理、定律、规律的吻合性;实训是对已成熟的工作进行反复训练,例如汽车驾驶、体育运动、外语听说等,其主要特征是反复训练一个动作直到熟练掌握;实习是对已存在工作的认识和熟悉,例如师傅带徒弟、认识实习、专业实习等,其特征是有很强的目的性,为就业而准备。

在本书编写过程中,参阅并借鉴了国内外同类的优秀教材和专著,并参考了大量的网络资料,在书中无法逐一列出,在此表示衷心的感谢。李斌宁老师、李琳娜老师为本书提供了部分实践教学案例,在此一并表示感谢!

由于电子商务专业解决方案包含哪些内容,电子商务的专业实践教学应如何进行训练等都是值得研究的问题,再加上作者的学术水平有限,书中不足之处在所难免,敬请各位专家、读者批评指正。

作 者

swg@21cn.com

教学支持说明

建设立体化精品教材,向高校师生提供系列化教学解决方案和教学资源,是高等教育出版社(集团)“服务教育”的重要方式。为支持相应课程的教学,我们向采用本书作为教材的教师免费提供教学资源。

为保证该资源仅为教师获得,烦请授课教师填写如下开课情况证明并寄(传真)至下列地址。

我们的联系方法是:

地址:北京市朝阳区惠新东街4号富盛大厦19层 高职中心 经管分社

邮编:100029

电话:010-58581854

传真:010-58556017

E-mail: songchen@hep.com.cn

证 明

兹证明 _____ 大学(学院/学校) _____ 系/院第 _____ 学年开设的
_____ 课程,采用高等教育出版社出版的 _____ (书名和作者)
作为本课程教材,授课教师为 _____,学生 _____ 个班共 _____ 人。

授课教师需要与本书配套的教学课件为:

地址: _____

邮编: _____

电话: _____

E-mail: _____

系/院主任 _____ (签字)

(系/院办公室盖章)

20 ____ 年 ____ 月 ____ 日

郑重声明

高等教育出版社依法对本书享有专有出版权。任何未经许可的复制、销售行为均违反《中华人民共和国著作权法》，其行为人将承担相应的民事责任和行政责任，构成犯罪的，将被依法追究刑事责任。为了维护市场秩序，保护读者的合法权益，避免读者误用盗版书造成不良后果，我社将配合行政执法部门和司法机关对违法犯罪的单位和个人给予严厉打击。社会各界人士如发现上述侵权行为，希望及时举报，本社将奖励举报有功人员。

反盗版举报电话：(010) 58581897/58581896/58581879

传 真：(010) 82086060

E - mail: dd@hep.com.cn

通信地址：北京市西城区德外大街4号

高等教育出版社打击盗版办公室

邮 编：100120

购书请拨打电话：(010)58581118

短信防伪说明：

本图书采用中国扫黄打非出版物短信防伪系统，用户购书后刮开封底防伪密码涂层，将16位防伪密码发送短信至106695881280，免费查询所购图书真伪，同时您将有机会参加鼓励使用正版图书的抽奖活动，赢取各类奖项，详情请查询中国扫黄打非网(www.shdf.gov.cn)。

短信反盗版举报：编辑短信“JB,图书名称,出版社,购买地点”发送至10669588128

短信防伪客服电话：(010)58582300/58582301/58582302



目 录

第1章 电子商务专业教学解决方案	
概述	1
1.1 专业教学解决方案的基本概念	1
1.2 电子商务专业能力体系	1
1.3 电子商务专业课程体系	3
1.4 电子商务专业实践教学体系	8
第2章 电子商务师职业标准与岗位分析	11
2.1 电子商务师职业标准	11
2.2 电子商务岗位分析	15
2.3 电子商务岗位与课程	16
第3章 课程实训及案例	18
3.1 课程实训的概念	18
3.2 课程实训的主要模式	18
第4章 认识实习及案例	38
4.1 认识实习的概念	38
4.2 认识实习的主要内容	38
4.3 认识实习的基本要求	38
4.4 认识实习典型案例	39
第5章 综合实训及案例	41
5.1 综合实训的概念	41
5.2 综合实训案例	41
第6章 专业实习及案例	63
6.1 专业实习的概念	63
6.2 市场调查专业实习方案设计	63
6.3 网络市场分析与策划专业实习方案设计	72
6.4 网页设计与网站建设专业实习	77
第7章 毕业实习及案例	86
7.1 毕业实习的概念	86
7.2 毕业实习的基本内容	86
7.3 毕业实习的基本要求	86
7.4 毕业实习案例	87
参考文献	100

第1章

电子商务专业教学解决方案概述

1.1 专业教学解决方案的基本概念

电子商务专业教学解决方案是指为达到本专业培养目标而制定的能力体系、课程体系、实践教学及完成这些任务所采取的措施、方法和工作步骤等。

网络经济的兴起,特别是电子商务的实现,改变了传统的贸易形式,大幅度降低了交易成本,其巨大的生命力和对整个社会生产力的推动作用正在逐步显露出来。作为一种崭新的贸易方式,电子商务正在成为经济贸易的最重要的手段之一。

为适应电子商务的发展,国内大多数院校先后开设了电子商务专业,为我国的经济发展作出了贡献。电子商务的能力体系、课程体系、实践教学是实现电子商务专业培养目标的重要保证,因此,如何设置电子商务专业的能力体系、课程体系及实践教学体系成了广大教育工作者共同关注的问题。

1.2 电子商务专业能力体系

能力是人们表现出来的分析问题、解决问题可能性的个性心理特征,是正确驾驭某种活动的实际本领,是完成任务或达到目标的必备条件。能力直接影响工作的效率,是顺利完成任务的重要因素。

能力是在掌握知识的过程中形成和发展的,离开学习和训练,任何能力都不可能发展。电子商务专业的能力分为关键能力及核心能力。

1.2.1 电子商务专业的关键能力

- (1) 自我管理能力:能够约束自己,科学地安排时间,排除学习过程中的其他干扰。
- (2) 商务沟通能力:掌握企业产品的属性,与客户进行良好的商务沟通。

1.2.2 电子商务专业的核心能力

- (1) 商务网页制作能力:能够根据企业需求制作商务网页。

- (2) 网站建设与维护能力:能够对企业的电子商务网站进行数据备份及安全技术维护。
- (3) 网络营销能力:能够对企业的产品进行网络及其他方面的营销。
- (4) 网络信息编辑能力:能够对企业网站的内容进行信息编辑、更新。
- (5) 网站运营管理能力:能够对企业的电子商务网站进行运营管理。

1.2.3 能力训练

关键能力训练比较难,没有可见性,也不好评价,它融于每门课程的每个教学单元。表1-1是关键能力测评表,可在课程的每个单元做完后让学生填写,每门课程填写5~10张,最后统计学生对每种能力的认识。

表1-1 关键能力测评表

关键能力	评价指标	自测结果(A通过,B基本通过,C未通过)	备注
自我管理能力	1. 培养自己的责任心 2. 掌握管理自己的时间 3. 所学知识的灵活运用	☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C	
沟通能力	1. 知道如何尊重他人的观点 2. 能否与其他人有效沟通 3. 在团队合作中表现积极 4. 能获取信息并反馈信息	☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C	
解决问题能力	1. 学会使用信息资源 2. 能发现并解决常规及特殊问题	☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C	
设计创新能力	1. 面对问题的时候能根据现有的技能提出有价值的观点 2. 使用不同的思维方式	☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C	
其他			
教师评语:			
成绩:		教师签字	

核心能力训练在一门课程或几门课程中进行,例如网络营销能力应设的课程有网络营销、电子商务概论、电子商务网站建设与维护、电子商务综合实训等,其能力训练多种多样,可以用表格的形式进行训练评价。例如电子商务概论中的“电子商务交易模式”单元(表1-2),具体请参考第二章。

1.3 电子商务专业课程体系

表 1-2 电子商务交易模式

学号 _____ 姓名: _____ 班级 _____ 年 _____ 月 _____ 日

关键能力	评价指标	测评结果(A 理解, B 基本理解, C 未理解)	备注
信息流、物流、资金流(针对一个具体网站)	1. 列出企业电子商务的信息流 2. 列出企业电子商务的物流 3. 列出企业电子商务的资金流	☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C	
B2C 交易	1. 列出 3 个服务类 B2C 网站 2. 列出 3 个交易类 B2C 网站	☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C	
B2B 交易	1. 列出 3 个服务类 B2B 网站 2. 列出 3 个交易类 B2B 网站	☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C	
企业电子商务的框架(针对一个具体网站)	1. 列出下游客户 2. 列出上游供应商 3. 交易安全	☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C ☐ A ☐ B ☐ C	
其他			
教师评语:			
教师签字: _____ 年 _____ 月 _____ 日			
成绩:		学生签字	

1.3 电子商务专业课程体系

岗位与课程的关系是从职业需求的角度描述的,但电子商务专业不同于电子商务职业。电子商务职业是指电子商务发展中存在的工作岗位,电子商务职业培训的目标非常明确,那就是“就业”,胜任其本职工作。电子商务专业是以能力培养为主的教育,具有系统性,教育的主要目的是培养学生的关键能力及核心能力,这一点与培训大不相同。电子商务教育的培养目标是电子商务师职业定义为核心,再进行系统性的扩展,重在应用能力的培养。职业教育应是企业培训与学校教育的有机结合。本节从教育的角度描述电子商务专业培养目标与课程体系的关系。

1.3.1 电子商务专业培养目标

电子商务专业的培养目标应根据企业对电子商务人才的需求制定。具体可参考电子商务师职业标准中对电子商务师职业的定义(请参考第二章),根据区域经济的特点,融技术应用与商务应用于一体进行考虑。以下的电子商务专业培养目标供参考。

电子商务的培养目标是:具备信息技术应用能力,掌握企业电子商务的基本框架、网络营销及现代商务的基本知识与技能,能在各类企业从事电子商务网站建设与维护、网络营销、网站信息编辑,能对企业电子商务运营提出建议的技能型人才。

在这个培养目标中强调的第一点是“信息技术应用”,而不是“信息技术开发”。信息技术是商务应用的工具,也就是说利用信息技术为商务应用服务。在这个培养目标中强调的第二点是“企业电子商务”而不是“电子商务企业”。在未来的发展中每个企业都会有“电子商务”,电子商务会渗透到每个企业的业务中,所以这里强调的是“企业电子商务”。在这个培养目标中强调的第三点是电子商务专业应有的技能,这就是“网站维护能力、网络营销能力及网站信息编写能力”。在第二章将进一步描述。

1.3.2 电子商务专业课程体系

根据电子商务专业的培养目标可确定电子商务课程体系。电子商务的课程体系可分为三大部分:

第一是技术应用类:这类课程主要有网络技术应用、数据技术应用、程序设计、网页设计制作、图片图像处理、网络工具使用、网站建设与维护等。

第二是商务类:这类课程主要有市场营销、网络营销、商务沟通、电子商务概论、网络信息编辑、电子商务法、客户关系管理、物流配送、经济法等。

第三类是管理类:这类课程主要有企业管理、人力资源管理、财务管理、运营管理、商务网站规划设计与管理等。

1.3.3 电子商务专业核心课程

电子商务专业的核心课程是指电子商务专业特有的课程,这些课程不能被其他专业课程所代替。这些课程包括电子商务概论、网络营销、电子商务网站建设与维护、电子商务综合实训、网络信息编辑、中小企业电子商务案例等。

1. 电子商务概论

电子商务概论是电子商务的入门课程,着重介绍电子商务的基本框架、基本内容等。其主要内容有电子商务的交易模式、EDI、电子商务法律、电子商务交易标准、电子商务支付结算、电子商务安全管理、电子商务物流与供应链、企业电子商务应用、移动商务等内容。

这里要说明的第一点是,电子商务支付结算不适宜作为一门课程,因内容太少,一般只涉及前台操作,所以放在“电子商务概论”中作为一章就够用了。第二点要说明的是电子商务安全管理。电子商务安全管理大多是网络安全问题,对电子商务专业的学生来说,他们不是系统管理员,不必进行系统开发,电子商务专业的学生应重点掌握“交易安全问题”,所以这部分内容也不适宜作为一门课程,在“电子商务概论”中占一章就够用了。电子商务概论这样的课如何解决“实训”问题是个难题,作者在研究了多年后总结了一些经验,具体可参考本套教材中的《电子商务概论》一书。

2. 网络营销

网络营销课程内容有别于市场营销,不是只在市场营销的前面加上“网络”就成为网络营销

了。网络营销应是网上特有的营销方式、方法等。其主要内容有传统营销观念和现代营销观念的相同点和不同点以及网络营销的特点、网络消费者、网络营销工具、网络促销和网络广告及网络营销效果评测等。

3. 电子商务网站建设与维护

网站建设与维护中的“建设”是指根据企业业务需求利用工具建设网站,其重点是如何将企业需求转换成商务网站,尽可能地利用现有的平台建设商务网站。“维护”是指日常维护。电子商务网站建设与维护的主要内容有电子商务网站栏目与风格的设计、电子商务网站运作方式的设计、电子商务网站运行环境的设置与管理、电子商务网站的调试与发布、电子商务网站的宣传与推广、电子商务网站的信息沟通与挖掘、电子商务网站的日常管理、电子商务网站病毒防护与防火墙管理等。

4. 电子商务综合实训

电子商务综合实训是指以操作实战为主的综合性演练。其主要内容有 B2C、B2B、C2C 电子商务模式的前后台操作、网上开店实务及综合大作业。这些综合实训的重点放在对后台的操作上,这涉及商务、管理、商品、营销等综合性的知识与技能。

5. 网络信息编辑

网络信息编辑主要是对网站前台页面内容的加工、整理提炼、筛选等。其主要内容有网络编辑工作、网络信息筛选与归类、网络内容编辑、网络原创内容、网络专题策划与制作、网络互动形式及简单网页制作等内容。

6. 中小企业电子商务案例

中小企业电子商务案例主要收集了原来的传统企业如何利用电子商务降低成本及如何利用电子商务扩展业务的案例。主要内容有信息服务业案例、纺织服饰业案例、农业食品行业案例、工艺家居行业案例、化工建材行业案例、电子电工行业案例、机械包装行业案例及其他行业案例。

1.3.4 与课程相关的几个问题

1. 教学大纲编制流程

教学大纲是课程教学的指导性文件,也有人称为课程标准。无论名称如何,其作用是一样的。教学大纲的主要内容有课程名称、参考教材、适用专业、课程的性质与任务、设计思路、课程目标、课程内容及要求、教学建议、教学评价、教学资源、其他说明等。

课程名称:指培养方案(教学计划)中的课程名称。

参考教材:指与课程相关的教材,包括主要教材、参考资料等。主要教材名称与课程名称可能一致,也可能不一致。例如课程名称为“数据库技术与应用”,根据技术的发展与市场需求,主要教材选择《SQL 2000 SERVER》。

适用专业:说明本课程所适用的专业或专业群。

课程的性质与任务:要说明这是电子商务专业的一门专业课(或专业基础课),课程的主要内

容简介,前续课程及后续接课程等。

设计思路:说明课程设计的主要思路、主线是什么,如何将知识与技能融为一体。

课程目标:通过教学,学生能够做什么,达到什么目标。

课程内容及要求:说明课程工作任务、主要内容、教学要求及参考课时等,见表1-3。

表1-3 课程内容和要求

序号	工作任务(单元目标)	课程内容	教学要求	参考课时
1			能够……	
2				

教学建议:说明用什么方法教学,包括教学的组织与实施、学生积极性的调动等。

教学评价:说明如何对学生的学习效果进行测评,采用什么形式进行测评。

教学资源:本课程需要哪些教学资源,从哪里获取。

其他说明:需要特别说明的事宜。

教学大纲的编制流程如图1-1所示。

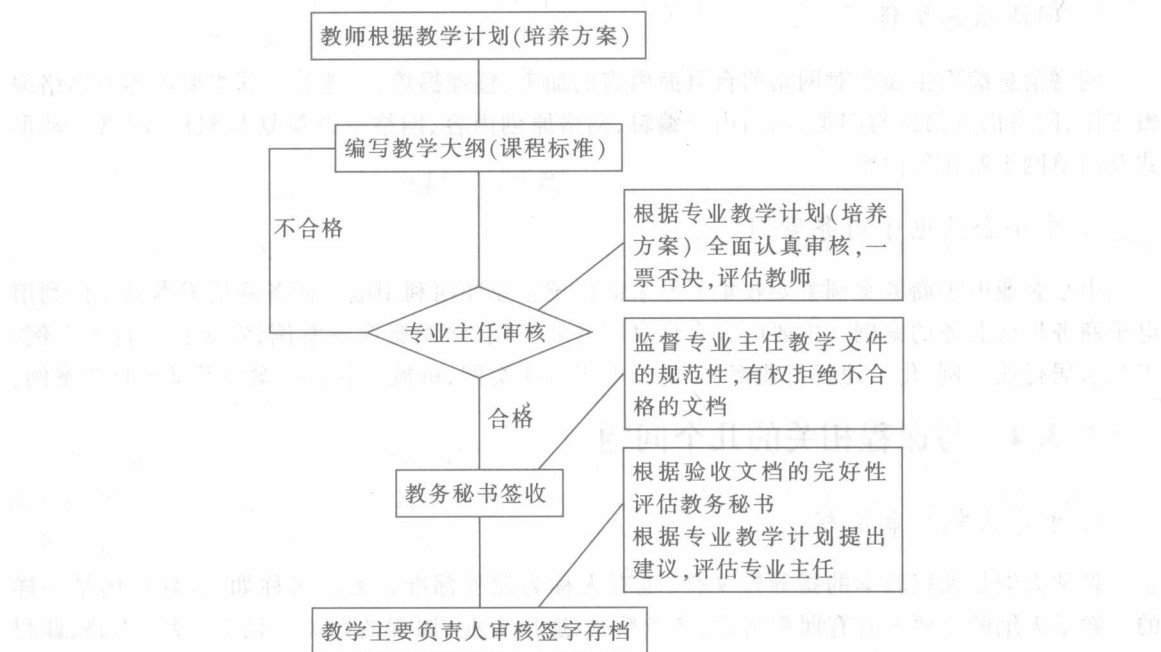


图1-1 教学大纲编制流程

2. 教材选择流程

教材是课程的载体,应根据教学大纲的内容及学生的接受能力选择合适的教材。有些教材可能很优秀,但不一定合适。教材的属性主要有教材名称、作者、出版日期、出版社等。教材选择流程如图1-2所示。

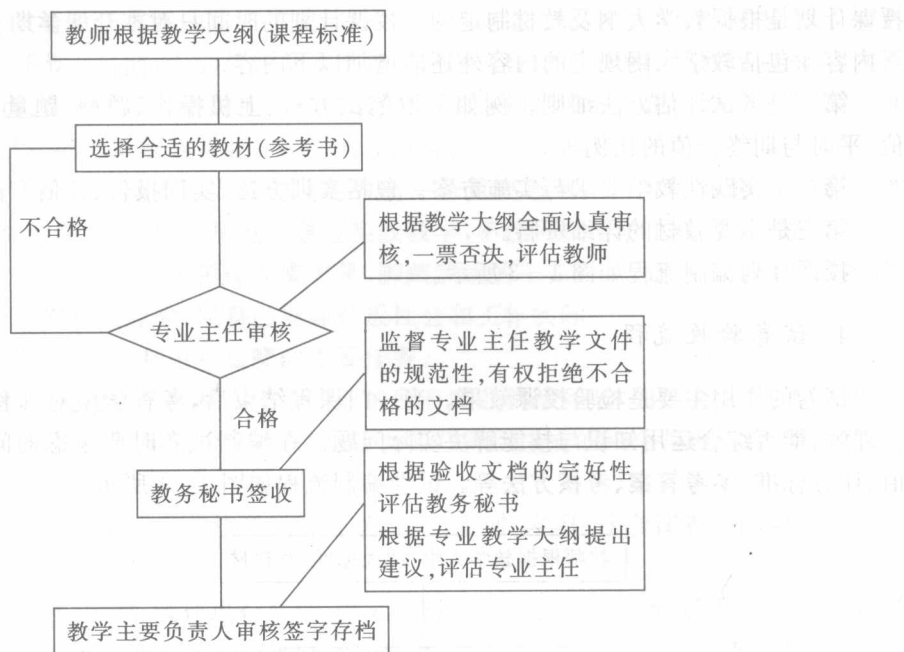


图 1-2 教材选择流程

3. 授课计划编制流程

教学大纲是在制定教学计划(培养方案)后进行的,一般在正式招生前应先制定教学大纲。

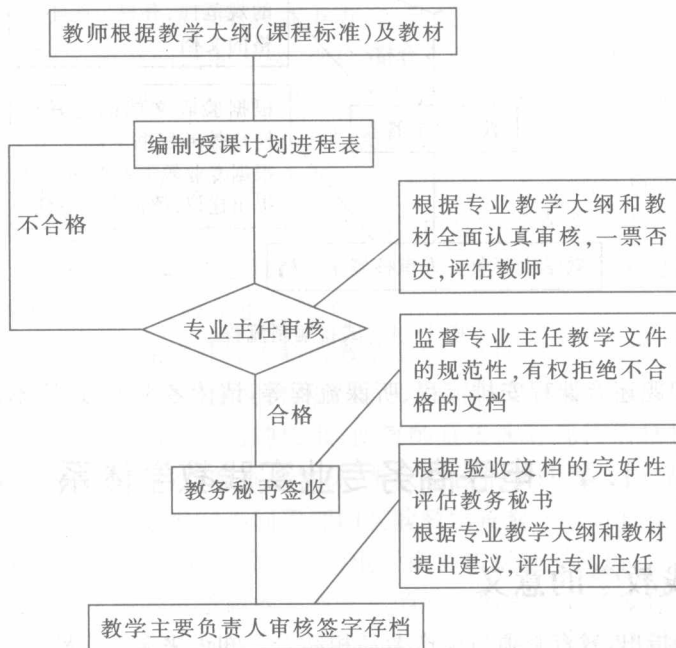


图 1-3 授课计划编制流程

授课计划是根据教学大纲及教材制定的。授课计划的时间只对本开课学期有效。授课计划的主要内容除包括教学大纲规定的内容外还应增加以下内容:

第一是考试评估方法细则。例如采取笔试方式、上机操作、题型、题量、每种题型所占的分值、平时与期末分值的比例等。

第二是实践性教学要求与实施方案。包括实训方法、实训报告、评估方法等。

第三是主要教材的详细资料。

授课计划编制流程如图 1-3 所示。

4. 试卷验收流程

试卷的作用主要是检验授课效果。当一门课程结束后,考查学生对课程中的知识与技能是否理解,能否综合运用知识与技能解决实际问题。在编制试卷时要考虑的问题有题型、题量、分值、评分标准、参考答案、考核方法等。试卷编制流程如图 1-4 所示。

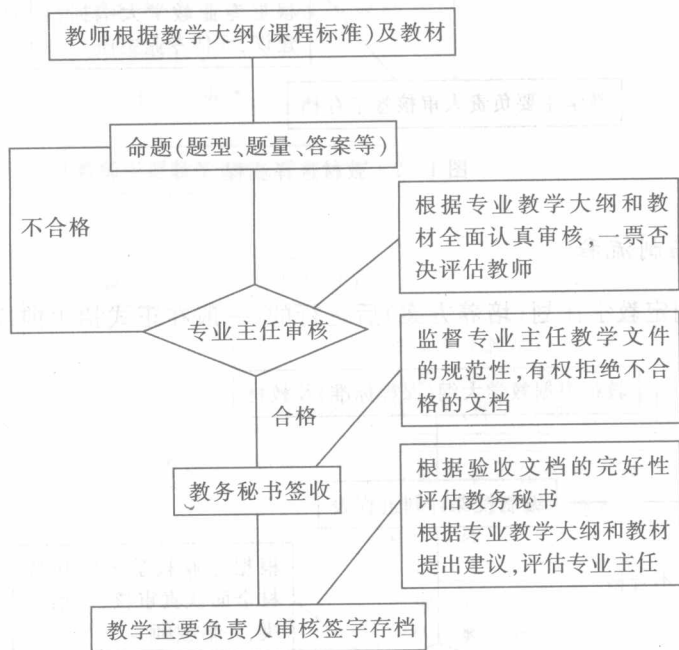


图 1-4 试卷编制流程

与课程有关的问题还有课程安排流程、听课流程等,请读者考虑,这里不再一一列出。

1.4 电子商务专业实践教学体系

1.4.1 实践教学的意义

我国的教育方针指出,教育必须与生产劳动相结合。知识来源于实践,能力来自于实践,各种实践教学环节对于培养学生的实践能力和创新能力尤其重要,实践对于大学生的成长尤为关键。

实践教学是高等教育教学体系的重要组成部分,它与理论教学密切相关,相辅相成,是实现人才培养目标的重要环节。目前,大学教育基本承袭了以理论教学为主的传统教育观念,对实践教学的重视和投入与其在人才培养中的地位和作用相比,还有相当大的差距。而对学生来说,实践动手能力的匮乏,已经成为影响其就业的一个明显障碍。

实践教学是培养学生实践动手能力和创造能力的一条重要通道。相对于理论教学而言,实践教学更具直观性、综合性、创新性的特点。通过实践教学,不仅可以使学生获得操作能力、实践能力和创新能力的提升,而且有助于锤炼实事求是、脚踏实地的工作作风,积累一定的工作经验,培养与人合作精神和积累社会经验,使自己更加贴近社会和工作实际。

因此,构建实践教学体系已是迫在眉睫的重要任务。

所谓实践教学体系,是指由学生从入学到毕业的所有实践教学环节,如社会实习、专业实习、课程实践、科研活动、毕业实习、毕业论文(设计)、社会实践等所组成的一个与理论教学相对独立而又密切联系的教学体系。

实践教学环节是指在理论教学以外开展的教学实验、实训、实习、社会调查、社会服务、毕业实习、毕业设计等各种形式的实践活动。

实验是对已有的定理、定律、规律进行验证,例如物理实验、化学实验等,其主要特征是用数据验证定理、定律、规律的吻合性;实训是对已成熟的工作进行反复训练,例如汽车驾驶、体育运动、外语听说等,其主要特征是反复训练一个动作直到熟练掌握;实习是对已存在工作的认识和熟悉,例如师傅带徒弟、认识实习、专业实习等,其特征是有很强的目的性,为就业而准备。

电子商务专业是互联网等现代信息技术出现后产生的新专业。培养具有扎实的电子商务理论基础、具备实际操作能力和分析、解决实际问题的能力复合型电子商务人才已成为当务之急。

电子商务的实践教学是学生学习电子商务方法、技能的重要渠道。它对于学生学习和掌握电子商务的基本思想方法、研究问题的方法、理论联系实际的方法都起着开阔思路、激发探索和创新精神、提高素质的重要作用。几年来,电子商务的教学和实践已经证明,具有鲜明实践性和理论联系实际特色的电子商务实验教学,可以使学生将书本上的电子商务知识转化为实际的电子商务技能,用符合实际的电子商务思维方式去分析解决错综多变的实际问题。

电子商务本身是技术与商务的融合。在21世纪,信息技术在商业上的应用日益广泛,发展速度也越来越快。这就促使教学产生了新的需求。电子商务实践教学法为新的教学领域提供了一个可以快速成长的平台,对传统教学也起到了补充作用。

电子商务实践教学体系的建立开辟了新的教学手段,使教师从传统的备课、授课方式拓展到计算机虚拟备课和授课的组织,教学空间得到了进一步扩展,提高了技术手段在商业应用方面的认识。电子商务实践教学对教师有了新的要求,使教师直接面对现代信息技术的挑战。在实践教学中,要求相关课程的教师编写新的系列教材,不仅要包括新的教学内容和教学方法,而且要针对不同层次和不同的培训对象编制不同程度的实验教学资料。这将直接导致有关的课程改革和新的课程体系的建设,培养出适应时代发展的电子商务实践师资队伍。

电子商务实践教学对于培养电子商务专业学生的综合能力具有重要作用。它必将推动一场讲授相同课程教师之间的、讲授不同课程教师之间的以及教学研究与实际部门之间的相互协作,必将推动电子商务及相关学科教学在我国的发展,最终将促进我国企业整体管理水平的提高,有

力地推动电子商务的发展。

1.4.2 实践教学的内容

电子商务是实践的产物,所以电子商务教学应以实践为主。电子商务专业的实践教学有以下几个环节:

(1) 课程实训:这是实践教学的核心,每门课程以实训为主导,兼顾知识。

(2) 综合实训:第二、三学期(应用型本科第二、三、四学期),课程综合2周。综合实训是指技能训练内容涉及本课程的综合技能或与本课程相关课程知识技能的实训。可在本学期选择一门有代表性的课程进行综合性实训,将本学期所学的知识与技能通过这门课程进行综合实训。

(3) 认识实习:第一学期,1周,到企业参观。在入校之初,学生对电子商务的认识还很浅薄,到企业参观会增加学生对电子商务的认识。

(4) 专业实习:第四、五学期(应用型本科第五、六、七学期),共8周,到企业建立师徒关系。第四、五学期要进行专业实习,这是就业前对自己未来的工作环境进行熟悉,最好能像师傅带徒弟一样,让学生到对应的岗位上实习。

(5) 毕业实习:第六学期(应用型本科第八学期),共8周,与毕业设计相联系。第六周的毕业实习实际上是找工作,最好与学生的毕业设计联系起来。

(6) 毕业设计(论文):第六学期(应用型本科第八学期),共8周,写调查报告、搞网上创业等。与前8周联系起来完成整个毕业设计或调查报告。

有关实践教学的全部内容请参考本书第三章至第七章。