

电子商务专业建设

一、构建网实一体、工创联动人才培养模式

人才培养模式通常是指在一定的现代教育理论、教育思想指导下，按照特定的培养目标和人才规格，以相对稳定的教学内容和课程体系，管理制度和评估方式，实施人才教育的过程的总和。关于人才培养模式业内有许多种说法，1998年时任教育部副部长的周远清同志认为人才培养模式，就是人才的培养目标和培养规格以及实现这些目标的方法或手段。

一般地，人才培养模式基本可以理解为：人才培养模式=培养目标+课程体系+培养过程+教学方式方法+保障制度

我们在电商专业建设过程中，梳理电商人才培养模式大致经历以下这几个发展阶段：即从工学结合人才培养模式，到网实一体工学结合人才培养模式，到网实一体工创联动人才培养模式。

类型	工学结合人才培养模式	网实一体工学结合人才培养模式	网实一体工创联动人才培养模式
产生背景	1991年国务院正式提出产教结合、工学结合要求，2002再次发文推动	2010年构建了三位一体电子商务实环境，基于职业层面建立综合型实训基地	2015年国务院制定互联网+行动计划，鼓励大众创业万众创新
教育模式	将学习和工作相结合的教育模式	将学习、工作、创业融合	将学习、工作、创业、升学相融合，中高本硕连通
教学特征	行动导向、任务驱动式项目教学	行动导向、任务驱动、情境式实战教学	行动导向、任务驱动、效果评估真情实战
呈现形式	工学交替、半工半读、订单培养、冠名班	工作室、订单培养、冠名创业班	创业学院、创业园区、创业班
校企合作	粗犷式校企合作	观望式配合协作	精细式校企联动合作
学生去向	就业为主	对口就业为主	对口升学、就业与创业并存
企业感受	企业艰难度过协议期	企业参与配合	企业积极进驻
虚实程度	★☆☆☆☆	★★☆☆☆	★★★★☆

二、优化互联网+业务型实训体系与课程体系

职业院校承担着培养具有良好的职业道德，掌握必要的文化基础知识、专业知识和比较熟练的职业技能，具有较强就业能力和一定创业能力的在生产、服务一线工作的高素质劳动者和技能型人才的的重任。国家及院校都在积极研究开发职业课程，特别是对于实施课程的实训室建设一直成为各院校关注焦点。

国务院 2015 年十二届全国人大三次会议上，李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划，制定“互联网+”行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场，着力推动大众创业、万众创新。那么在这样 的政策背景下，职业教育实训环境建设应适时跟进、创新。

基本上，我们认为职业院校实训室建设发展经历了从仿真型实训室，到功能型实训室，再到现在的业务型实训这三个阶段：

类型	仿真型	功能型	业务型
特征	依托模拟教学平台	实训室的布局, 强调部门岗位设置	注入企业实战业务, 突出企业元素
主体	实验主体: 教师+学生 教师全程控制, 学生模拟主要业务环节	实训主体: 学生 学生按项目完成实训任务	实战主体: 学生 学生主宰业务全程
教学	模拟辅助教学	项目实训教学, 学中做 植入教学计划	业务主导教学, 做中学
优点	能熟悉专业的主要技能	能熟悉职业部门岗位设置	全面接触认识职业, 与就业零距离对接
缺陷	学生对职业无法有整体全局认识; 对部门岗位设置模糊不清; 技能是零散的	对职业整体全局认识还有差距; 业务是非连续的	对讲师的企业工作经验要求高
企业	校企合作是概念	企业方热情昙花一现	企业争相校企联姻结果
产品	直接选用	根据学校意见开发	个性化定制开发

第一代仿真型实训室。在职业院校开办专业初期，师资配备、仪器设备选型、软件开发等方面都有了长足的介入。比如电商专业，开发者基于电商主要模式编写了模拟 教学软件，学生在模拟平台上，模拟主要的业务环节，学生成为模拟教学过程中交易双方的主体，甚至也模拟为第三方支付主体。其优点在于学生能熟悉专业的主要 技能，但学生对职业无法有整体的、全局的认识，对这门职业的部门岗位设置模糊不清，专业技能是零散的。这个阶段各校主要基于专业主要技能选用社会上已提供 的实训设备、软件平台等。

第二代功能型实训室。随着专业教学一线教学、专业建设研究，以及行业的发展渗入，仿真型的实训室在教学实践中凸显 局现，学生更渴求就业指向，对企业部门设置、岗位分工等方面更加期望了解，于是在企业专家的介入，专业老师构建了基于企业工作岗位设置的实训室，人们倾向 于说理实一体化实训室，给人感觉是一进实训室，如进企业（工厂），实训室按部门设置，区块合理，岗位清晰。这种实训室最大特征是企业式布局，强调部门岗位 设置，以及企业环境氛围营造；在承担课程上有了很大进步，能够更大范围更深入开展企业实践课程。这种功能型实训室最大优点能让学生熟悉职业岗位设置、岗位 职责及任职要求，

能承担业务功能模块的实践课程,其缺点是业务是非连续的,学生对职业整体性、全局认识还有差距。

第三代业务型实训室。随着 校企合作的深入展开,校企对接的呼声越来越高、势在必行,企业直接入校开课开讲座论坛,招兵买马,而学校也使出浑身解数改革课程、指导学生做求职简历推送 优质毕业生,但各方面仍难以满足。基于功能型的实训室在教学中呈现的整合能力短板成为教学改革的重要焦点。近年,随着国家“互联网+”行动计划制定与落地 执行,倡导大众创业,万众创新,职业院校的课程与实训体系进行入改革 3.0 时代。基于“互联网+业务型”实训室正在构建起来,强调注入了企业实战业务和企业元素,学生主宰业务的全过程,能与就业零距离对接,最大需求是对讲师要有企业工作经验。这种以开放、分享和服务的心态构建业务型实训体系解决方案,直接 指向大众创业、万众创新的培养目标,已经不是传统意义上的校中企、企中校。

三、推进七巧板业务型教学模式改革

职业院校根据国家制订的“互联网+”行动计划以及教育部推进产教融合、深化校企协同育人等相关指导意见,以学生为中心,行动导向,任务驱动,以培养符合社会市场需求的高素质技能型应用人才为核心任务,着力推进大众创业,万众创新。基于业务型实训室,开发设计七巧板游戏式活动课,通过项目任务分解、业务交叉设计、部门岗位 分组、企业业绩评价等巧妙合理安排,把课堂交由学生主宰,让老师真正从上课中彻底释放出来。

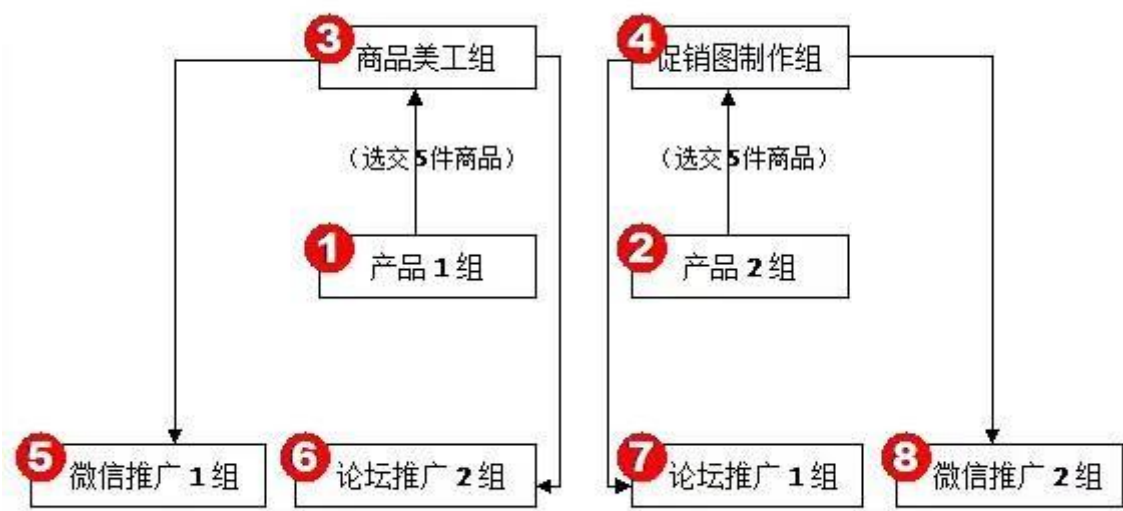
流行于素质拓展训练界的《七巧板》游戏,是一种团队项目,把整个团队分成七个组【即部门岗位】,每组队员坐在椅子上【即任务情境与规则】,在规定的时间内按照任务书的要求完成任务【工作任务】。项目规则非常简单,此入不予赘述。

七巧板游戏拓展训练,旨在培养团队成员主动沟通的意识,体验有效的沟通渠道和沟通方法;强调团队的信息与资源共享,通过加强资源的合理配置来提高整体价值; 体会团队成员之间加强合作的重要性,合理处理竞争关系,实现良性循环;培养学员市场开拓意识,更新产品创新观念;培养学员科学、系统的思维方式,增强全局 观念;体会不同的领导风格对于团队完成任务的影响和重要作用。

关于七巧板课程的设计与安排,这里以电子商务专业的《网络营销》(或《网络营销实务》)课程里的“网络营销综合技能实战”为例进行说明,七巧板课型就是要让老师从课堂中走出来,不再纠结学生无心上课,上课玩游戏,玩手机等诸多流行病情。

传统地,整个班所有学生同一时刻做同样的实训项目,已显落后,多有腻感。采用七巧板课型上课,首先确定课题,然后设计全员协作的实战任务,最后编写任务书。根据电商企业的具体业务要求,部门岗位之间业务交叉与竞争,业务与社会市场环境紧密相关,宜组建产品组、美工组、促销组和推广组、客服组、

物流组等部门组 别，根据整个团队人员多少还可以细分组别。团队业务分工可以参考如图所示：



七巧板课程的核心是设计各部门组别的实际任务，务请根据企业真实的业务连贯地设计任务，未必一定设置七个组。

实施七巧板课程，基本条件是具备综合型多功能实训室（或者业务型实训室），以及相应的实训器械。各专业在设计课程时，可以根据工种不同，岗位任务差异，学生课程与技能的深浅，设计对应的分组与任务，关键是交叉任务的设计，各组之间必有业务交叉联系，有先后次序，有平行竞争关系等。

四、构建行动导向、任务驱动业务型教学资源（教材、数字化资源、校企课程）

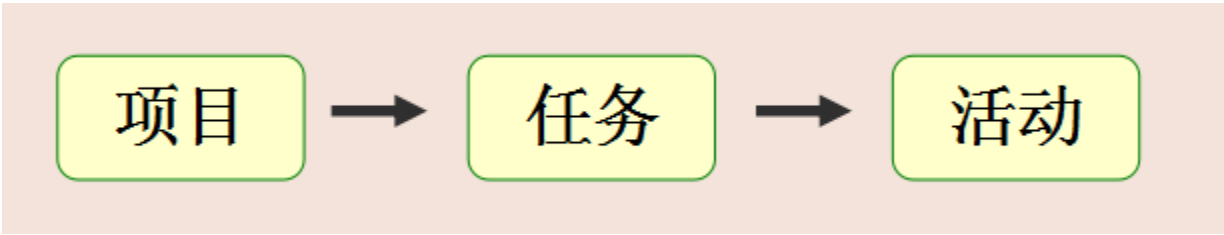
行动导向教学是以“行动导向驱动”为主要形式，在教学过程中充分发挥学生的主体作用和教师的主导作用，注重对学生分析问题，解决问题能力的培养，从完成某一方面的“任务”着手，通过引导学生完成“任务”，从而实现教学目标。从学生接受知识的过程看，知识来源于实践，在实践中得到感性认识，经过反复实践才能上升到理性认识，并回到实践中去。

行动导向教学要求在教学中要把大任务分解成小任务，分层次地给学生下达行动导向。下达给学生的行动导向过于容易，学生会认为没有挑战性，从而失去兴趣；教师下达给学生的行动导向如太难，学生又会产生自卑心理，失去学习的信心。在实际的课堂教学中，根据学生的实际情况，分配不同层次的行动导向，让不同学情的学生都尝到成功的喜悦。

行动导向教学的意义：行动导向教学，让学生即学即用，激发和培养学习兴趣。变抽象为具体，变枯燥为有趣，让学生乐于去操作、掌握。当学生完成了某一任务后，内心就会产生一种成就感，一种喜悦感，一种冲击力，这种力量不仅增强了学生的自信心，还提高了学生学习知识和技能的兴趣。“任务”贯穿始终，让

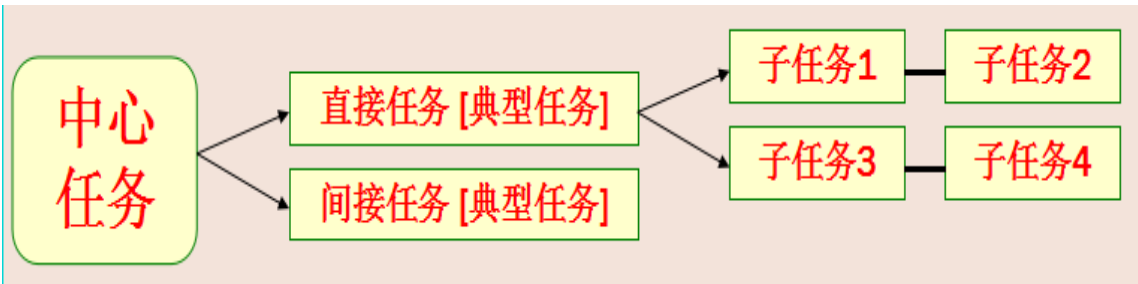
学生在讨论任务、分析任务、完成任务的过程中顺利建构起知识结构。因材施教，突出培养学生的实践能力和创新能力。

项目教学，强调通过“项目”的形式进行教学。为了使学生在解决问题中习惯于一个完整的方式，所设置的“项目”包含多门课程的知识。项目教学法就是在老师的指导下，将一个相对独立的项目交由学生自己处理。信息的收集、方案的设计、项目实施及最终评价，学生通过该项目的进行，了解并把握整个过程及熟悉每一个环节基本要求。



谍战剧之所以风靡荧屏，座无虚席，与之惊险剧情息息相关。每部谍剧必有一个最高任务，如《地火》，最高任务就是要营救狱中的共产国际代表老康。真正落实行动导向任务驱动的课程，项目要典型，要有重大意义，比如营救共产国际代表人物这么重要。

强调岗位综合能力训练，以工作流程（项目）或专业能力标准来划分项目。一个项目能分解为几个典型子任务，这些子任务都是为了完成中心任务而必要存在。如《地火》狱中挖密道就是直接为营救老康这一中心任务而设计；狱外锄奸是为了刺杀共产党叛徒华轩，以阻止这个叛徒到监狱把老康指认出来，这个子任务是中心任务的间接任务。各二级子任务之间为并行关系，相互制约、牵连，互补。如《地火》两个并行的任务：狱中挖密道，狱外锄奸。其中子任务还可以设下一级子任务。如狱中挖密道设计5个三级子任务。



有些路被遗忘了，被人们视而不见；有些路被踩爆了还不够踩；有些路偶有人烟姑且尚存。正如课程，正如教材。例如，为什么峨眉山这么多游客？我归于它之路。峨眉山的路和许多景区一样，路修得好，依山势就地形，一路引领人们往上攀登，每次登上一段又来一个小坪小憩，增加老少游者自信，增设情趣险要拍摄点，又激励游者继续前行。倘若徒步不适者又能坐索道而行，或有轿夫抬上山顶，或遇自然天气不宜，又能延长门票48小时有效，最终都能达到目标。

我们的课程就是一个旅游景区，教材是课程的载体，课程内涵与时俱进，教材也不断推陈出新。新在哪？问旅游景区的设计师，他们是当之无愧的大自然与人们最接地气的课程开发师。

序号	教材名称	主编	ISBN	出版社	适用对象
1	网络营销	刘春青	978-7-302-34317-2	清华社	中职校
2	电子商务技能实训教程	刘春青	978-7-03-035033-6	科学社	
3	网络推广	刘春青	978-7-04-042252-8	高教社	高职校
4	网络营销实务（国规）	刘春青	978-7-5135-6054-2	外研社	技工院校
5	网络零售实务	刘春青	978-7-302-42515-1	清华社	
6	电子商务基础	钟雪梅	978-7-5624-9541-3	重大社	
7	电子商务物流	雷颖晖	978-7-5624-9542-0	重大社	本科院校
8	网络客户服务实务	廖文硕	978-7-5624-9592-5	重大社	
9	网店美工（全彩）	杜 珺	978-7-5624-9578-9	重大社	
10	移动电子商务	容湘萍 肖学华	978-7-5624-9595-6	重大社	

（网实一体，校企新品，经典力作，推荐指数：★★★★★）