

《农产品电子商务》课程标准

一、课程基本信息

《农产品电子商务》课程的基本信息见表 1。

表 1 农产品电子商务课程基本信息

课程名称	农产品电子商务	课程代码	GL327005
适用专业	电子商务专业	授课学期	第 5 学期
总学时	32	学分	2
课程性质	专业核心课	考核方式	考试
前续课程	网店运营与管理；网店运营技能训练；EXCEL 商务应用；电商数据分析实训	后续课程	毕业顶岗实习

二、课程性质及任务

《农产品电子商务》是电子商务专业的专业核心课程，主要培养具有较强职业能力、专业知识和良好职业素质的农产品电商经纪人。本课程以培养学生创业为主线，以家乡真实的电子商务项目为教学载体，进行大量的农产品电子商务业务操作，训练学生具有能从事农产品网络推广、网络交易、网络客服的能力。通过本课程的学习，使学生对农产品电子商务运作的流程有更深刻的了解，并通过面向就业岗位的真实项目的训练，提升其农产品电子商务综合运作能力。

三、课程思路

通过完成以真实项目为载体的工作任务，使学生能以团队形式成功开设农产品网店，并对网店进行网络推广与运营，争取实现经营盈利。在课程设计中，要求学生完成来自合作企业或自主创业的真实项目，来训练学生的职业综合能力，培养学生良好职业素养。教学过程中采用了启发式教学、案例式教学、职业熏陶教学、团队合作式教学等教学方法。学习过程中，强调对学生学习过程的质量监控，每个学习任务都要根据学生的学习态度、操作完成质量、任务完成的及时性来记录成绩，同时还结合劳动纪律、团队合作等表现进行综合评价。

在《农产品电子商务》课程思政教学实践中，还应充分考虑本校学生的知识结构、理论水平和应用能力要求，按照教育部颁布的《高等学校思想政治理论课建设标准》，从诚信品质、职业道德、责任意识、敬业精神、社会责任等方面，将农产品网店运营理论知识与思想政治教育相结合。

四、课程教学目标

通过本课程的学习，学生应具备从事农产品电子商务工作的基本操作技能。具体包括

（一）课程思政目标

1. 将习近平新时代中国特色社会主义思想、社会主义核心价值观和中华优秀传统文化教育内容融入到本课程的教学要求中，注重“术道结合”；

2. 借鉴国内农产品电子商务运营典型案例的优秀经验，剖析扶农助农先进人物的奋斗故事，激发学生对社会主义核心价值观的认同感，培养学生诚实、守信、坚忍不拔的性格，提高学生在沟通表达、自我学习和团队协作方面的能力；

3. 正确的技能观，努力提高自己的技能，为社会和人民造福，绝不利用自己的技能去从事危害公众利益的活动，包括刷单、盗取客户信息、不正当竞争谋取暴利等，提倡健康的网络道德准则和交流活动，鼓励学生利用自己的所学的专业知识，积极参与国家政策宣传与推广、社会科学普及等有益活动；

4. 在抖音视频制作等环节，培养学生的工匠精神，在潜移默化中培育社会主义核心价值观，提高综合职业素养，树立社会主义职业精神。

（二）能力目标

1. 能对农产品电商发展现状进行前期调研；
2. 能根据调研结果及结合产品情况进行卖点挖掘、客户定位及价格定位；
3. 能开设出个性化的农产品网店；
4. 能采用合适的方法提升农产品价值；
5. 能采用抖音等新媒体进行农产品推广；
6. 能采集、分析网店运营数据，通过数据分析指导店铺运营；
7. 能选择合适的方法开展电商助农行动。

（三）知识目标

1. 了解农产品基本知识，品牌等级以及农产品营销特性；
2. 理解农产品电商概念以及其发展现状、存在的问题以及发展趋势；
3. 理解常见网络营销方式，理解卖点挖掘、客户定位等方法；
4. 了解网络开店流程，合理开设农产品网络店铺；
5. 理解价值提升方法的内涵；
6. 了解抖音推广中的各种推广方法，理解各种基础理论。
7. 了解数据分析的方法，理解数据与运营的关系；
8. 了解电商农产品扶贫的基本方法。

（四）素质目标

1. 具备农产品电商运营的基本职业技能，遵守行业法律、法规；
2. 勤奋工作，养成细心耐心的习惯，具有良好的服务意识；
3. 讲究工作效率和时间观念，养成良好的书面记录习惯；
4. 加强团队精神，与团队成员和谐相处，能对团队发展提出合理化建议。

五、课程内容和要求

通过对农产品电子商务活动的具体流程进行分解，设计本课程的教学内容，课程建议总课时为 48，项目内容组织与学时分配如下表 2：

表2 课程结构内容表

序号	模块名称	学习任务	知识、技能内容与要求	课程思政融入点	教学方法	参考学时
项目一	农产品基础知识	1.农产品及其特点 2.农产品品牌与等级	知识点：了解农产品基本知识，了解品牌等级以及农产品营销特性。 技能点：理解品牌等级以及农产品营销特性。	通过农产品基础知识学习，农业前景展望，激发学生服务“三农”意识，形成社会主义核心价值观的认同感。	讲授法、讨论法	2
项目二	什么是农产品电子商务	1.什么是农产品电子商务 2.农产品电子商务现状及问题 3.农产品电子商务发展趋势	知识点：了解农产品电商概念以及其发展现状、存在的问题以及发展趋势 技能点：农产品电子商务现状调研	通过国家政策介绍，激发学生“三农”服务意识	讲授法、案例法	2
项目三	农产品电商前期准备	1.农产品卖点挖掘 2.客户定位与客户画像 3.价格定位	知识点：理解卖点挖掘、客户定位、价格定位概念 技能点：掌握卖点挖掘、客户定位、价格定位的基本方法。	通过卖点挖掘，增强学生爱国爱乡情怀，进行诚信教育	讲授、案例、讨论法	6
项目四	农产品电商运营	1.农产品电商运营模式 2.如何开出个性店 3.农产品网店装修 4.农产品拍摄 5.农产品发布与推广	知识点：了解淘宝开店流程、店铺设置、宝贝发布、运费设置以及运营管理 技能点：合理开设农产品网络店铺	通过农产品拍摄，进行质量意识教育，增强学生法律意识	讲授法、实战法	4
项目五	农产品网店运营推广	1.抖音的介绍 2.农产品抖音的运营策略 3.农产品抖音推广的技巧	知识点：了解农产品抖音推广的各种知识； 技能点：掌握农产品抖音推广的技巧	培养工匠精神，树立社会主义职业精神	讲授法、案例法	4
项目六	农产品价值提升策略	1.农产品标准化 2.农产品分级 3.农产品包装 4.农产品物流	知识点：了解农产品电子商务价值提升的三大方法； 技能点：能运用三大方法实际提升农产品价值	增强产品品牌保护意识	讲授法、案例法	6
项目七	农产品电商数据分析	1.农产品电商数据采集 2.农产品电商数据分析指标 3.农产品电商数据分析方法	知识点：了解农产品数据采集与分析的概念，理解基本方法。 技能点：能对农产品电商运营情况进行准确分析。	通过对市场数据分析，引发学生对未来的职业愿景，激发学生对社会主义核心价值观的认同感。	讲授法、案例法、讨论法	6
项目八	农产品电商扶贫	1.电商扶贫概述 2.电商扶贫的内涵 3.电商扶贫的实践与成效	知识点：了解电商平台农产品扶贫的知识； 技能点：能选择合适的方法开展农产品电商扶贫	通过电商扶贫学习，激发学生社会责任感，激发学生对社会主义核心价值观的认同感。	讲授法、案例法	2
合计						32

六、课程实施

（一）课程教学资源的要求、开发与利用

1. 利用淘宝、拼多多、抖音等平台，让学生真实的注册店铺并上传产品，进行实战教学。积极开发和利用网络课程资源，充分利用电子书籍、电子期刊、数据库、数字图书馆、教育网站和电子论坛等网上信息资源，不断增加教学资源的品种，不断提高教学资源的针对性。

2. 利用现代信息技术开发多媒体课件，通过搭建起多维、动态、自主训练平台，使学生的主动性、积极性和创造性得以充分调动。实现“教学做合一”，让学生在真是情境中学习、体验和锻炼。

3. 通过整合各种资源，给学生创造实训实践、接触实际工作的良好资源环境，全方位推动理论联系实际，切实促进产学结合，全面提高学生的综合素质和实际应对能力，并能在各方面迅速适应社会。

4. 教师应努力挖掘专业教学资源,构建“课程思政”体系，在实施过程中，可以借鉴各种网络课程思政资源：高校课程思政数据库（试用阶段）：<http://sz.twbxyz.net/>。

（二）教学实施

采用讲授法、案例法、任务驱动法、多媒体教学。

1. 本课程的教学要不断摸索适合高职教育特点的教学方式。采取灵活的教学方法，启发、诱导、因材施教，注意给学生更多的思维活动空间，发挥教与学两方面的积极性，提高教学质量和教学水平。在规定的学时内，保证该标准的贯彻实施。

2. 教学过程中，要从高职教育的目标出发，了解学生的基础和情况，结合其实际水平和能力，认真指导。

3. 教学中要结合教学内容的特点，培养学生独立学习的习惯，开动脑筋，努力提高学生的自学能力和创新精神，分析原因，找到解决问题的方法和技巧。

4. 重视学生之间的团结和协作，培养共同解决问题的团队精神。

5. 加强对学生掌握技能的指导，教师要手把手的教，多作示范。

（三）考核方式

对学生实行以职业能力为中心的考核，通过各种不同的考试形式激发学生自主学习的积极性，在解决问题的工作能力；获取新知识、新技能的学习能力；团队活动的合作能力；职业语言表达能力等方面得到体现。

1. 采用阶段评价，过程性评价与目标评价相结合，项目评价，理论与实践一体化评价模式。

2. 关注评价的多元性，结合课堂提问、学生作业、平时测验、学生实践教学体会、电子商务基本技能竞赛及考试情况，综合评价学生成绩。

3. 应注意学生实践中分析问题、解决问题能力的考核，对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励，全面综合评价学生能力。

4. 考核知识点与技能点全面开放，以项目带动知识点的学习。

5 本课程主要采用过程考核与销售方案设计相结合的方式，成绩由平时作业、出勤、课堂表现和销售方案设计四部分构成。

第一部分，平时作业（15 分）；每缺一次扣 3 分；

第二部分，出勤（20 分）； 迟到一次扣 2 分，缺课一次扣 5 分，早退一次扣 2 分；

第三部分，课堂表现（15 分）；根据习讯云课堂参与度统计，参与 10 次以上计 15 分，7 次以上计 10 分，3 次以上计 5 分，没有参与计 0 分；

第四部分，“农产品”销售推广方案（50 分）；

自己确定销售推广平台（以下五个之一），设计一个“农产品”销售推广方案，具体评分标准如下：

（一）淘宝宝贝页面：标题 2 个（10 分），主图全部（15 分），宝贝详情页（25 分）。上传自己的网店或上交淘宝助理文件。

（二）微店：3 个产品详情页（每个 17 分）；上传自己店并上交设计图。

（三）微信销售：

1、微信销售定位（市场定位、对象定位，定位要尽量精准），10 分；

2、微信销售内容策划（不少于 5 个）25 分；

3) 微信销售具体实施方法（开通微信公众账号、添加客户分组、素材管理、群发消息）15 分。

（四）论坛销售：论坛名称设计（10 分），板块确定（10 分），内容策划（20 分），具体实施方法（10 分）。

（五）其他：参照以上评分。

总评成绩分为优秀、良好、中等、及格、不及格五个等级。

七、其他说明

本标准适应农产品电子商务等专业，当然也可适当根据电子商务发展情况和人才培养计划，适当调整内容和上课顺序。