**江苏省宿豫中等专业学校电子商务专业**

**《电子商务基础》课程教学标准**

一、课程性质与任务

本课程是电子商务专业的主干课程之一，也是本专业其它专业课程的基础课程，同时也作为物流管理、市场营销、等商贸类专业的专业必修课程。在现代信息社会中，学习电子商务知识可以使掌握信息技术和商务规则的企业和个人，系统地利用各种电子工具和网络，高效率、低成本地从事各种以电子方式实现的商业贸易活动。本课程主要研究和介绍电子商务的基本概念、模式、基本原理、关键技术及其应用，重点突出电子商务各种模式业务处理流程及电子商务安全的实战技能训练。使学生学习后，能够正确运用电子商务理论知识；进行网上购物、网上支付、网上消费、网上贸易、网上服务等活动，明确电子商务应用中的安全以及电子商务活动的法律法规。为今后学习各门专业课程打下良好的基础。

学习本课程要求学生熟悉计算机基本操作、计算机网络技术及市场营销学的基本原理。同时，只有在掌握了本课程的基本原理的基础上，学生才能准确地理解和把握网络营销、电子支付等其它课程的基本内容。学习电子商务基础，其重点应放在让学生理解和把握电子商务的基本概念和原理上，为学习其他专业管理课程打下良好的基础，同时，更应注重学生实际操作能力的培养和锻炼，为以后工作做好准备。

电子商务专业学生学习电子商务的基础理论课程，主要进行基础理论讲授和基础技能训练。整个教学过程要求使用内外部网络教学设施和模拟实训条件较为先进的实验室进行，部分操作项目要求进行岗位角色分工联合演练。主要使用奥派电子商务教学软件。

二、课程教学总体目标

电子商务专业课程体系，是要培养适应中小企业互联网经济发展的需要，具有从事电子商务实际工作的基本技能和对实际工作有较强适应能力的专门人才。学生毕业后可到与电子商务有关的机构、网站、企业从事电子商务实际工作。   
 在课程培养目标上，树立以打造学生就业竞争力为核心目标的培养思路，确定 “注重综合素质、拓展专业视野、强化核心专业技能、实现零距离就业”的指导思想，从知识目标、技能目标和态度目标上培养学生的综合能力。

通过本课程的学习，学生应能够：

1．系统理解电子商务的基本概念、整体框架、商业模式，了解电子商务在信息时代的重要地位、应用范围和发展前景、国内外电子商务的发展现状及趋势，以及电子商务的发展对企业经营和社会发展的影响；

2．熟悉网上消费者的特点及购买行为，掌握网络营销相关技术、策略，了解网络广告的类型和特点，掌握网上市场调研的方法；

3．理解电子商务发展中的技术问题、安全问题、物流配送问题、支付问题以及法律法规问题等电子商务中的相关环境；

4．掌握电子商务案例分析方法以及电子商务商业计划书的写作规范，培养学生的分析能力和创新能力；

5．了解国内外典型电子商务网站，熟悉它们的经营状况、业务流程、商业模式，能够对同类或不同类网站进行比较分析；

6．熟练掌握电子商务实验室软件中各模块操作流程，并能将所学技能创造性地应用于淘宝、阿里巴巴等知名电子商务网站；

7．能利用网络收集与分析对学习和生活有用的信息，熟练使用网上支付工具,进行应聘、订票等操作；

8．会利用网络对企业网站进行推广，能够对给出的企业进行电子商务应用策划；

9．会利用网络进行个人网店创业；

10．培养学生善于整合资源、乐于团队协作的品性素质；勇于企业实践、不断开拓创新的能力素质。

三、教学内容与要求

表14 教学内容与要求

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 项目  名称 | 学习任务 | 学习要求 |
| 1 | 电子商务概述 | 1.电子商务的基本概念  2.电子商务的分类  3.电子商务的产生和发展  4.电子商务的特点与功能  5.电子商务产生的影响 | 1.知道电子商务的起源、发展和现状  2.掌握电子商务的概念与分类  3.理解电子商务的功能和优势以及电子商务产生的具体影响 |
| 2 | 电子商务技术基础 | 1.计算机网络基础知识  2.电子数据交换技术 | 1.了解Internet网络的产生与发展。  2.掌握Internet的特点与功能。  3.理解IP地址和域名的含义，以及域名的命名规则与保护域名的方法。  4.正确掌握Internet在营销管理上的应用方法。  5.掌握单证录入、EDI模式的报文制作、报文生成、报文转译、发送和报文接收等流程，了解EDI应用系统的特点和工作原理。 |
| 3 | 电子商务模式 | 1.电子商务模式的基本概念  2.B2B电子商务模式  3.B2C电子商务模式  4.C2C电子商务模式  5. 其他电子商务模式 | 1.熟悉电子商务模式的类型，并能说出电子商务模式的实例。  2.熟悉B2B电子商务的交易模式，了解其在商贸活动中的优势。  3.了解B2C网上商城的结构和收益模式，掌握B2C模式的电子银行、商品搜索和网上购物业务流程并能进行熟练操作。  4.深刻了解C2C模式电子商务的内涵和本质以及该种模式的前台业务流程及后台管理。  5.了解其他电子商务模式，如B2G、C2G、A2A、P2P。 |
| 4 | 电子商务安全 | 1.计算机网络安全  2.电子商务安全概述  3.电子商务系统的安全技术 | 1.了解计算网络安全面临的威胁，以及对商务活动的影响。  2.能进行杀毒软件和防火墙的安装、使用、升级；能对木马、病毒进行处理；理解病毒工作原理和清除技术；理解防火墙工作原理、基本安全策略和分类。  3.了解电子商务交易过程中出现的安全威胁；理解保证电子商务安全交易的基本需求；掌握解决电子商务安全问题的对策。  4.了解电子商务安全技术体系；理解对称加密技术和非对称加密原理和加密过程。  5.理解信息摘要使用过程、数字签名的使用和验证过程。  6.理解电子商务认证中心的职能，理解数字证书的内容、发放、管理理与认证中心的建设。  7.了解SSL 和SET安全电子交易协议的内容。 |
| 5 | 电子支付 | 1.电子支付概述  2.电子货币  3.电子支付工具  4.网上银行 | 1. 理解传统支付方式的优缺点；理解电子支付的概念及发展阶段；掌握网上支付的概念与特点。  2.了解电子支付、信用卡、电子现金、电子钱包、电子支票的概念。  3.掌握信用卡的种类、基本功能、网上信用卡支付参与对象和支付流程。  4.了解网上支付和传统支付的区别，理解网上支付、网上银行的优越性。  5.掌握个人网上银行申请的方法、网上支付的流程，能熟练进行网上支付的操作。 |
| 6 | 网络营销 | 1.网络营销概述  2.网络营销策略  3.网络营销实例分析 | 1.了解网络营销与传统营销的区别、网络营销与电子商务的关系。  2.了解国际著名公司网络营销经验。  3.理解网络营销的种类、特点。  4.理解网络营销的手段（网上市场调研、网络广告、网络公共关系。  5.理解网络营销策略（产品策略、定价策略、渠道策略、促销策略。 |
| 7 | 电子商务物流 | 1.电子商务物流概述  2.电子商务物流模式  3.电子商务物流配送  4.物流信息技术 | 1.准确掌握物流涵义；了解传统物流与现代物流的比较。  2.正确理解电子商务与物流的关系；恰当使用电子商务的物流配送方式。  3.了解电子商务对传统物流配送的冲击和影响。  4.了解条码技术、无线射频技术GIS和GPS技术及其应用 |
| 8 | 电子商务模拟实务 | 实验一：  1.亚马逊网上书店案例分析  2.海尔电子商务发展策略分析 | 1.能够认识电子商务的形成与全球发展  2.能够认识电子商务是一种新的商务模式  3.能够掌握利用电子商务的手段加快企业发展，推动社会进步的商务思维方式 |
| 实验二：  1.卓越网网上购物  2.淘宝网网上购物 | 1.能够在卓越网按交易流程购物。  2.体会在B2C网站购物的心情。  3.能够在淘宝网按交易流程购物。  4.体会在C2C网站购物的心情 |
| 实验三:  1.在拍拍网开网上商店  2.申请淘宝网店并销售商品 | 1.能够成功申请拍拍店铺。  2.能够管理店铺销售商品。  3.能够成功申请淘宝店铺。  4.能够管理店铺销售商品。 |
| 实验四：  1.阿里巴巴采购与批发操作流程  2.阿里旺铺设置  3.阿里巴巴竞价排名——网销宝 | 1.能够设置公司信息。  2.能够发布供求信息。  3.能够和客户谈生意。  4.会申请诚信通会员。  5.能够采购和销售。  6.能熟练申请阿里旺铺。  7.能熟练设置阿里旺铺。  8.能够熟练申请使用网销宝。  9.能够有效设置关键词。 |
| 实验五：  1.数字证书的安装和使用  2.数字签名系统的安装和使用 | 1.能够掌握电子商务安全要素。  2.应用数字证书技术。  3.能分析公开密钥密码体制下的文件保密传输和数字签名。  4.能够应用数字签名技术。  5.能够识别计算机网络病毒的种类。  6.能够掌握预防、检测和清除计算机病毒的方法。  7.能够应用防火墙技术。 |
| 实验五：  1.网上银行的申请和使用  2.支付宝的申请和使用  3.财付通的申请和使用 | 1.能够了解网上银行的业务流程。  2.能够掌握网上银行的申请过程。  3.能够利用网上银行进行财务查询、在线转账、在线缴费等业务。  4.能够掌握支付宝的使用流程。  5.能够掌握支付宝的申请。  6.能够利用支付宝进行交易。  7.能够掌握财富通的使用流程。  8.能够掌握财富通的申请。  9.能够利用财富通进行交易。 |
| 实验六：  1.网络营销与传统营销的分析  2.网上问卷调查  3.网络营销策略分析  4.网络广告设计和制作  5.商务信息收集 | 1.能够掌握网络营销的基本内涵和特点。  2.能分析网络营销对传统营销的冲击。  3.能够设计网络市场调查问卷。  4.能够撰写简单的网上市场调研报告。  5.能够了解网络营销产品策略。  6.能够了解网络营销渠道策略。  7.能够了解网络营销促销策略  8.能够了解网络营销价格策略。  9.能够掌握网络广告的类型和特点。  10.能够制作网络广告。  11.能够在网络上收集相关商务信息。  12.能够整理收集到网络商务信息。 |
|  |  | 实验七：  1.企业物流活动分析  2.物流模式的比较选择  3.电子商务供应链设计  4.网上快递操作 | 1.能够了解物流及物流管理的基本概念和内涵。  2.能够掌握物流的活动要素。  3.能够掌握电子商务与物流的关系。  4.能够掌握物流配送的内涵，了解物流系统的构成。  5.能帮助企业开展物流活动并根据企业实际，选择合理的物流模式。  6.能够了解供应链与供应链管理的相关概念。  7.能够掌握供应链管理的内容与策略。  8.能够了解供应链管理中的技术手段和现代物流信息技术。  9.能够在网上进行发货。  10.能够了解网络快递的操作步骤。 |

四、教学实施

1．教学时数安排建议

本课程建议教学时数为54课时，总学分为4分。

表15 教学时数安排

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **序号** | **项目名称** | **课 时 分 配** | | |
| **讲 授** | **实 训** | **合 计** |
| 1 | 电子商务概述 | 6 |  | 6 |
| 2 | 电子商务技术基础 | 4 |  | 4 |
| 3 | 电子商务模式 | 6 |  | 6 |
| 4 | 电子商务安全 | 4 |  | 4 |
| 5 | 电子支付 | 4 |  | 4 |
| 6 | 网络营销 | 4 |  | 4 |
| 7 | 电子商务物流 | 2 |  | 2 |
| 8 | 电子商务模拟实务 |  | 24 | 24 |
| 合 计 | | 30 | 24 | 54 |

2．教学建议

（1）建议教学中理论教学和实践教学各占50％，理论教学为实践教学服务，围绕技能要求相关的知识和态度展开，教学组织采取分组教学方式，学生以团队的方式进行网上实践、案例讨论和问题探究。

（2）建议采取项目教学法、模拟教学、实战演练、案例分析、小组合作学习等灵活多样的教学方法，以工作任务为出发点来激发学生的学习兴趣，培养学生分析问题、解决问题的能力和实际操作能力。教学中注意创设教育情景，采取理论实践一体化教学模式。在上课的过程中，穿插着几种教学方法，达到很好的效果，学生反馈优。

（3）建议结合电子商务发展的实际要求购置《电子商务模拟实验室软件》，提高学生实践操作水平，让学生对整个电子商务及完整业务流程有了感性认识，满足电子商务专业实践教学的需要。

3．教材编写建议

（1）教材编写要体现项目课程的特色与设计思想，教材内容应体现先进性、实用性，典型案例的选取要科学，具有可操作性。教材呈现方式要图文并茂，文字表述要规范、正确、科学。

（2）教材编写突出以下特色：突出能力本位；实践性、应用性；高层次性、职业性、可衔接性等。可从初次接触电子商务的学生视野出发，遵从学生的认知规律，以“看一看什么是电子商务”、“用一用什么是电子商务”和“做一做如何开展电子商务”逻辑进行教材编写。希望同学们通过对教材的学习，引起他们继续学习电子商务知识的浓厚兴趣。

（3）教材的编写应结合中等职业学校的实际，以“必须、够用”为原则，降低理论难度。以学生为本，内容展现应图文并茂，重在提高学生的学习兴趣。

（4）教材中的活动设计要具有可操作性，并为教师留下根据实际教学情况进行调整和创新的空间。

五、考核与评价

1．考核方式

学习评价宜以过程评价和目标评价相结合，注重实践性引导，过程评价以鼓励为主。过程考核主要在教学过程中对学生的出勤情况、学习态度、上机操作、课堂讨论、课后作业等情况进行的评价；目标考核是在整个课程结束时，对学生在知识和技能的整体掌握情况的评价。

2．考核比例及要求

（1）平时成绩占20%。主要包括对出勤情况、课堂提问、讨论、作业等情况进行评价。

（2）技能测试占40%。上机实验成绩根据学生完成实验内容及出勤情况，由指导教师给出成绩。

（3）期末考试成绩占40%。采用闭卷形式，建试题库，从试题库随机抽取试题。生成试卷包括选择题、判断题、简答题、论述题等标准化题型，由教师审阅判分。