

# 衢州学院电子商务辅修专业培养方案

## 一、辅修面向对象的基本条件

1. 修完主修专业前 2 学期教学计划安排的课程，平均学分绩点在 2.0（含）以上，补考或重修后无不及格课程，均可申请。

2. 主修专业学有余力，对本辅修专业有浓厚兴趣且具有初步知识。

## 二、辅修专业的培养目标

电子商务辅修专业是为拓宽学生的知识面，培养跨学科知识交叉融合的复合型人才，适应用人单位对多样化知识能力的要求，拓宽就业途径与方向，增强学生毕业后对社会的适应力和竞争力，培养具有良好的人文素养和科学素质，具有较强的敬业精神、实践能力、创造能力和自我发展能力，掌握现代管理、经济、信息技术等方面的知识并具备应用知识的能力，能够结合主修专业在工商类企业、网络服务类企业等领域从事电子商务运营、管理的复合型、实务型电子商务人才。

## 三、辅修专业的学分要求

29 学分

## 四、辅修专业的招生人数

40 人

## 五、开班时间

2018 年秋季。

## 六、辅修专业的教学要求

电子商务辅修专业主要学习管理学、经济学和信息技术等方面的基本理论和基本知识，能够分析和解释商业领域相关问题和现象，具备电子商务相关岗位的基本胜任条件；掌握电子商务核心技能，培养从事电子商务相关实务工作的基本技能，具备分析和解决实际问题的能力。

## 七、主要开设课程

管理学、经济学、市场营销学、电子商务概论、网络营销、网络贸易与网络零售、移动电子商务、跨境电子商务、网络创业与创业管理、互联网金融与电子支付、网店

运作实训。

## 八、辅修证书

修完辅修专业教学计划规定的课程并取得相应的学分，毕业时由学校颁发辅修证书。

## 九、辅修专业教学计划

### 衢州学院电子商务辅修课程设置一览

课程性质	课程代码	课程名称（中英文）	学分	周学时	总学时	学时分配		考核方式	开课单位	建议修读学期	上课时间	备注
						讲课	实践					
辅修专业课	05120010	管理学 Management Science	3	3	48	48		考试	经贸管理学院	3	晚上或周末	
	05120110	经济学 Economic	3	3	48	48		考试	经贸管理学院	3	晚上或周末	
	05180010	市场营销学 Marketing	3	3	48	48		考试	经贸管理学院	3	晚上或周末	
	05120050	电子商务概论 Electronic commerce	3	3	48	48		考试	经贸管理学院	4	晚上或周末	
	05120060	网络营销 Network marketing	3	3	48	32	16	考试	经贸管理学院	4	晚上或周末	
	05120070	网络贸易与网络零售 Network trade and retail	2	2	32	16	16	考试	经贸管理学院	4	晚上或周末	
	05180140	移动电子商务 Mobile electronic commerce	2	2	32	32		考试	经贸管理学院	5	晚上或周末	
	05180021	跨境电子商务 Cross-border e-commerce infrastructure	3	3	48	48		考试	经贸管理学院	5	晚上或周末	
	05180180	网络创业与创业管理 Network Entrepreneurship and entrepreneurial management	3	3	48	32	16	考试	经贸管理学院	5	晚上或周末	
	05180200	互联网金融与电子支付 Internet banking and electronic payment	2	2	32	32		考试	经贸管理学院	5	晚上或周末	
实践课程	05140030	网店运作实训 Shop operation training	2	2	32		32		经贸管理学院	4	晚上或周末	

## 十、主要课程简介

## 1. 《管理学》课程简介

本课程是一门系统地研究各类组织管理活动及其过程的普遍规律、基本原理和一般方法的科学。它的研究的目的就在于寻找客观规律，总结管理的一般原理和方法并用于指导管理实践。学习本课程，可以使学生掌握现代管理的基本原理、一般方法并树立科学的管理理念，为进一步学习专业课和为日后从事管理实践工作奠定良好的理论基础。通过本课程的学习，要求学生系统地了解 and 掌握管理学的基本理论、基本原理和基本方法，能够综合运用管理学的基本理论和方法来分析和解决企业管理中的实际问题，培养和提高分析和解决问题的能力。

其基本内容为：（1）管理学科体系、性质与特点、基本职能，基本过程；管理学的重要意义；有效管理的含义，能区分效率和效益。（2）组织、群体以及企业文化的概念，组织环境的定义及其组成要素；组织的功能，人与自然人的区别；对某一特定组织的环境进行分析的技术（3）管理者及其角色分工，管理者的分类；管理者所拥有的职权，应承担的责任和基本职责，管理者应具备的素质；管理者培养的途径与方法。（4）管理历史的价值，各管理学派的主要代表人物及其贡献，中国管理思想的发展现状以及管理的发展趋势；不同管理思想的特点及其主要学派基本观点。（5）目标管理的含义；掌握目标的制定的步骤与目标制定与运用技巧。（6）计划的基本概念和性质、计划的类型，计划的编制过程；计划制定的方法以及时间管理技巧。（7）管理的基本概念、决策的地位和作用、决策理论演变和决策过程；决策基本方法。（8）组织、组织结构、管理幅度等概念，组织的变革与发展；各种管理组织结构的特点、优缺点和适用范围；组织结构的设计原则、组织运行中职责权限的确定。（9）人力资源管理的含义、职能与地位；人力资源管理的理论基础；人力资源管理六大系统的程序、方法与机制。（10）权力的含义及类型，授权过程，授权基本原则；不同性质权力的区分和两者之间的关系，授权的重要性，集权和分权的含义及其相对性，影响集权和分权的主要因素以及优缺点；握集权与分权的策略。（11）领导的含义和权力的来源，领导者与领导集体的特征；领导的职能和作用，各种领导方式和理论的内容；掌握基本的领导艺术。（12）沟通的重要性、类型和沟通的过程；人际交往的各种技能的内容；克服沟通障碍的各种方法。（13）激励的含义，各种激励理论的内容，行为的产生、维持与改变机理；掌握激励的基本方法。（14）控制的含义和重要性，有效控制的原则和特征；控制的过程和类型，控制的要素和控制系统设计的内容，控制的方法及控制阻力的技术。

### 参考书目：

- （1）邢以群主编，《管理学》第四版，浙江大学出版社，2017 年版
- （2）周三多主编，《管理学》，高等教育出版社，2010 年版
- （3）陈传明主编，《管理学—原理与方法》，复旦大学出版社，2005 年版
- （4）杨孝伟、赵应文主编，《管理学—原理、方法与案例》，武汉大学出版社，2005 年版
- （5）S·罗宾斯主编，《管理学原理》，东北财经大学出版社，2004 年版

## 2. 《经济学》课程简介

本课程主要包括微观经济学和宏观经济两大部分。通过本课程学习，使学生能较系统地掌握包括微观经济学、宏观经济学的基本理论和知识、原理和方法，初步具有运用经济学原理分析和解决一些实际问题的能力，

其基本内容为：（1）经济学基本问题，经济学的形成和发展的历史背景和理论渊源；握现代经济学研究的基本内容和基本方法。（2）需求、供给、均衡等基本范畴的含义；需求规律和供给规律作用的条件；价格的形成机理以及政府干预价格的后果，弹性理论及其运用。（3）基数效用论和序数效用论；边际效用递减规律的含义；消费者均衡的条件及消费者最优消费选择的确定，价格和收入变动对消费需求的影响，恩格尔曲线和需求曲线。（4）生产和生产函数的含义；解边际报酬递减规律的含义和条件；一种可变要素最佳投入点的确定方法，两种可变要素的合理配置方法以及产品的最佳组合方法。（5）长期成本概念及几何形态；解短期成本的含义、曲线特点以及与产量曲线之间的关系，长期成本曲线的推导；相关成本概念，短期成本曲线图，掌握收益、利润的概念以及利润最大化的条件。（6）完全竞争市场、完全垄断市场、垄断竞争市场和寡头市场的基本特征；在不同市场背景下厂商所面临的竞争环境；厂商在各种不同类型的市场环境下产量和价格决策的条件和内容。对不同类型厂商的经济效率进行比较分析，并借以分析我国的现实经济问题。（7）福利经济学的一般内容；市场失灵存在的原因及应对的微观经济政策；基尼系数、洛伦兹曲线、帕累托最优等。（8）GDP、NDP、NI、PI、PDI 等国民收入五个总量指标的概念及其相互关系；国民收入活动流程；GDP 的含义和国民收入核算的理论和方法。（9）凯恩斯的三个国民收入决定模型；消费理论的绝对收入假说；简单国民收入决定方法；乘数理论及其计算分析。（10）资本边际效率；投资函数、IS、LM 曲线的推导、货币供给的含义、凯恩斯的货币需求理论；凯恩斯的流动偏好陷阱理论。（11）供给曲线的推导；总需求、总供给的含义；如何运用 IS—LM 模型推导总需求曲线、运用 AD—AS 模型解释短期经济波动、总需求曲线向右下方倾斜的原因、凯恩斯的有效需求不足理论。（12）失业率的统计和 CPI 的编制方法；通货膨胀对经济的影响；失业与通货膨胀的定义、类型、失业与通货膨胀的成因及社会影响、菲利普斯曲线。（13）经济周期定义、阶段、类型；握哈罗德—多马经济增长模型的内容。（14）货币、银行等的基本知识，解我国的宏观经济政策实践；宏观经济政策的目标；宏观财政政策和宏观货币政策的政策工具、理论基础、政策效果分析。

参考书目：

- （1）孙宗亮、富雷主编，《微观经济学》，南京大学出版社，2014 年版
- （2）刘武强、潘邦贵主编，《宏观经济学》，南京大学出版社，2015 年版

### 3. 《市场营销学》课程简介

本课程使学生比较全面系统地掌握市场营销学的基本理论、基本知识和基本方法，正确认识课程的性质、任务及其研究对象，全面了解课程的体系、结构，对市场营销学有一个整体的认识。了解市场营销活动的基本程序和方法，培养和提高正确分析和解决市场营销管理问题的能力，使学生具有明确的市场营销意识，能够较好地适应市场营销管理工作实践的需要。

其基本内容为：（1）市场营销的概念，市场营销理论产生的历史背景与阶段特征，以及市场营销学在中国的传播，应用等。（2）市场营销环境对市场营销活动的重要影响作用，微观环境和宏观环境的主要构成,应用分析、评价市场机会与环境威胁的基本方法，分析企业面对市场营销环境变化所应采取的对策（3）消费者市场的含义、特点以及影响消费者购买的主要因素，消费者购买决策过程，消费者的购买行为类型及其特征。（4）生产者市场、中间商市场和非盈利组织市场的含义和基本特征，生产者购买决策的参与者，影响生产者购买决策的主要因素和生产者购买决策过程的阶段特征。（5）市场营销信息系统含义与构成，市场营销调研过程，测量市场需求，用市场营销调研的基本方法。（6）市场细分、市场选择、市场定位等目标市场营销战略各步骤的含义及其联系，市场细分的作用和依据，市场细分原理和市场定位方法。（7）产品的整体概念及其营销意义，产品组合策略和产品生命周期的阶段特征及其营销策略，新产品开发过程、新产品采用与扩散过程以及产品生命周期理论。（8）定价的主要影响因素，成本导向定价、需求导向定价和竞争导向定价等定价方法和基本策略，价格变动的反应及价格调整原理。（9）分销渠道和物流的含义及作用，分销渠道选择的主要影响因素，分销渠道和物流管理，以及各类中间商的功能。（10）促销的含义与作用，促销组合的基本内容以及各种促销方式的主要特点，广告的设计原则和人员推销的基本策略，公共关系和营业推广的主要活动方式。（11）市场营销计划的作用与内容，以及市场营销组织的主要类型，市场营销控制的主要方法。

参考书目：

（1）吴健安主编，《市场营销学》，高等教育出版社，2014年第五版

#### 4. 《电子商务概论》课程简介

本课程的主要内容是介绍网络计算环境与网络经济背景下，企业如何基于现代信息技术和管理模式开展电子商务活动，建立电子商务的体系结构和业务运作模式。课程教学目的是使学生认识到电子商务是一种新的经济活动方式和业务运作模式，掌握电子商务的概念、功能、分类和特点，把握电子商务业务和管理活动的基本模式和所面临的主要问题，通过理论分析、案例研究和解决方案讨论，培养综合分析和解决电子商务应用问题的能力。

其基本内容为：（1）互联网的发展及影响；电子商务的发展及应用；电子商务的基本概念及商业模式的类型。（2）电子商务的基本商务模式类型；电子商务模式的运作流程；握电子商务模式的分析及简单设计。（3）电子商务的支付系统；第三方支付及移动支付工具 （4）网络营销的基本概念；网络营销的主要方法（5）跨境电子商务的发展环境；悉跨境电子商务规模及发展现状；跨境电子商务的商业模式及主要平台。

参考书目：

（1）李维宇主编，《电子商务概论》，清华大学出版社，2016 年

#### 5. 《网络营销》课程简介

本课程通过学习网络经营思想和网络营销技能，使学生牢固树立现代网络营销观念，掌握网络营销的基本理论和方法，了解企业网络营销活动的实际情况，积累电子商务和营销实践经验，提高学生从事网络营销活动所具备的职业素质和能力，为学生适应现代企业的网络营销岗位奠定理论和技能基础。

其基本内容为：（1）网络营销岗位的职能与能力要求；网络营销的基本概念及主要方式。（2）营销导向的企业网站的基本概念；营销导向的企业网站的规划与建设。（3）搜索引擎营销的方法、技巧；搜索引擎营销的基本形式。搜索引擎营销的基础知识和一般原理。握搜索引擎营销关键词策划。（4）社会化媒体的概念及方式；知识营销、QQ、微博、微信、直播与视频营销的基本方法与技巧。（5）网络广告的概念、特点及主要类型；网络广告的测量及定价模式；掌握网络广告的实施管理过程。（6）网络促销的含义、特点和作用；价格折扣及其类型；网络团购及其流程；限时折扣及其特点；免费试用及其意义；网络促销方案设计。（7）网络营销评估的概念、作用和意义；悉网络营销评估的指标体系；网络营销评估的实施步骤和途径。

参考书目：

（1）王玮主编，《网络营销》，中国人民大学出版社，2017 年版

## 6. 《网络贸易与网络零售》课程简介

本课程从网络贸易与零售的理论与实务分析入手，围绕网络环境分析与战略制定、运营体系、管理体系等内容进行讲授。通过本课程的学习，使学生能掌握网络贸易与网络零售的前沿理论，能够基于网络平台与店铺，深入分析新问题，掌握新方法，增强学生分析问题和解决问题的能力，为学生适应现代企业的网络贸易与零售岗位奠定理论和技能基础。

其基本内容为：（1）网络贸易与传统贸易的区别；网络贸易的发展概况；网络贸易的环境；网络贸易的分类；网络贸易的主要模式。（2）网络零售的概念、分类、具体形态与特点；网络零售相关理论。（3）国内外典型的网络零售商业模式及发展趋势；网络零售商的业态分析。（4）网络消费者的行为特征；网络零售的商品规划与展示、定价技巧、促销方法；网络零售客服的方法与技巧。（5）网络零售企业的组织架构；网络零售企业岗位设置、任职要求与岗位职责；解网络零售岗位人员的绩效考核与评价体系。（6）网络营销与推广的方式与技巧，设计网络营销推广方案（7）网店的运营与管理的基本理论与实际操作

参考书目：

- （1）刘春青、甘志兰主编，《网络零售实务》，清华大学出版社，2016 年版
- （2）陈德人主编，《网络营销》，清华大学出版社，2015 年版

## 7. 《移动电子商务》课程简介

本课程使学生掌握移动电子商务发展的新技术和基本理论，熟悉移动电子商务的基本概念、基本技术与基本应用，提高学生从事电子商务活动所具备的职业素质和能力，为学生适应现代企业的电子商务岗位奠定理论和技能基础。

其基本内容为：（1）移动电子商务的发展和趋势；移动电子商务的概念、特点。（2）移动电子商务的技术基础；移动电子商务的技术应用。（3）移动电子商务的价值链；解移动电子商务的商业模式及其应用。（4）移动营销的特点与发展趋势；移动营销与传统 PC 端营销的差异；APP 营销；微店营销的方法与技巧。（5）移动支付的特点与发展趋势；移动支付的运营模式。

参考书目：

- （1）权金娟主编，《移动电子商务》，清华大学出版社，2016 年版

## 8.《跨境电子商务》课程简介

本课程主要内容包括跨境电子商务的基本理论、概念和主要分类，介绍跨境电子商务的经营方式、流程、物流、支付、政府监管等问题，并讨论国际贸易综合服务及跨境电子商务的法律与规则体系。通过学习本课程，学生将掌握跨境电子商务的基本概念，掌握跨境电子商务物流、支付、供应链、外贸综合服务、协同商务等，学会一些跨境零售的基本操作，了解有关政策，法律问题及发展趋势。

其基本内容为：（1）跨境电子商务发展各阶段的技术手段和历程，电子商务发展的最新技术手段，以及新技术给跨境电商带来的变革。（2）跨境电子商务的基本概念、基本分类。（3）跨境电子商务物流的出口和进口模式。（4）掌握跨境网络支付的主要方式和交易风险。（5）跨境网络零售的概念和发展现状、主要模式。（7）跨境电子商务平台的选择与实际操作（8）跨境电子商务法律与规则体系的特殊性，跨境电子商务征税，网上争议解决，消费者保护等。

参考书目：

- （1）王健主编，《跨境电子商务基础》，中国商务出版社，2015年版

## 9.《网络创业与创业管理》课程简介

本课程从创业的视角，介绍了对创业者的素质要求、创业机会的识别、创业团队组建管理，以及创业资金的获取和运用等；其次，从实战的角度阐述了网上创业的环境、创业模式、创业项目评价、创业的工作流程、风险管理，并介绍了商业计划书的编写方法、网络企业注册流程、新创企业财务管理等知识和技巧；最后，结合实际着重培养学生掌握网上开店的行业选择、商品选择、网上店铺的经营管理以及物流支付和支付方法。通过对本课程的学习，使学生掌握网上创业的基本技能，帮助学生分析、把握创业机会，并促使其把创业意识转变为网上创业的实践。

其基本内容为：（1）创业的内涵、构成因素、分类与意义；解网上创业的特点；网上经营模式。（2）创业者的素质要求；创业者的思维方法。（3）创意的来源；产生创意的方法；创业环境分析的内容；创业机会的类型与评价；发现创业机会的方法。（4）商业计划书的概念、作用与基本要求；商业计划书的结构与内容；商业计划书编写、评价与修改。（5）网上开店的软、硬件条件；网上开店的业务选择；网上开店的平台选择与装修。（6）网上商店的产品策略；网上商店的定价策略；网上商店的促销策略、客户服务策略。（7）国际汇款与配送业务；网上支付的安全保证；网上交易的配送方法、网上开店的支付方法。（8）创业团队的界定；创业团队组建的原则与步骤；薪酬制度的必要性、设计原则；薪酬的构成；创业团队薪酬制度设计的步骤。（9）电子商务企业组织结构的特点与设计应注意的问题；新创企业的财务结构；企业的会计控制与财务分析。

参考书目：

- （1）李志刚主编，《网上创业理论与实践》，机械工业出版社，2010年版



#### 10. 《互联网金融与电子支付》课程简介

本课程是一门信息技术与金融学融合的交叉学科，主要涉及信息技术在金融领域的创新活动的具体应用。本课程的教学目的在于从金融学的基础知识入手，使学生能熟练掌握电子商务网上支付、网上结算、网上金融的基本原理、工具、方式、安全及相关法律问题等各个方面的知识 with 基本技能。

其基本内容为：（1）货币的职能和电子货币的具体内容。（2）金融机构及其体系的一般构成、存款货币的创造与收缩。（3）支付体系及其构成、支付系统的功能、支付工具类型。（4）电子支付系统的类型：ATM 系统、POS 系统、中国现代化支付系统、境外外汇支付清算系统、移动支付系统。（5）电子现金、电子支票、电子钱包、微支付等的区别和特点。（6）第三方支付平台的特征、流程、优缺点。（7）移动支付的分类、手机二维码支付产品风险分析及应对策略。（8）网络银行的发展模式及开发形式、网络银行平台建设及发展策略。（9）网络金融的概念、基本特征、网上证券、网上保险。

参考书目：

（1）陈彩霞主编，《电子支付与网络金融》，清华大学出版社，2016 年版

#### 11. 《网店运作实训》课程简介

本课程培养学生掌握网络开店的必备理论知识和基本流程，在履行岗位职责、任务中发挥作用：能做到完成课程的同时便初步成为了一名拥有自己网上店铺的网商。在传授知识、形成技能，提高素质中承担的任务：培养学生获得与网店经营相关的学习能力、操作能力、营销能力，强化学生的实践，增强学生的创业意识、交流沟通能力。

其基本内容为：（1）电子商务、网络零售的概念、特点。（2）商品资料收集；接待流程及常见问题问答；客户关系管理。店铺设置；商品发布流程及商品发布的管理；店铺日常运营管理。（3）产品拍摄；图片处理及美化流程；促销海报的制作。店铺的装修。（4）客服的基本要求和技巧；客服（售前和售后处理）的流程。（5）电子商务数据指标；电子商务数据指标分析。（6）仓储的管理、物流的选择。（7）网店的营销与推广方式及技巧

参考书目：

（1）淘宝大学主编，《2017 新电商精英系列教程 3 本》，电子工业出版社，2016 年版