

网络营销与直播电商专业核心课程标准

专业名称：	网络营销与直播电商
专业代码：	530704
学 制：	三年制高职
适用年级：	2025 级
制订时间：	2025 年 06 月

岳阳现代服务职业技术学院

《直播运营》课程

课

程

标

准

制定人：龙姝亭

数字经济管理学院

二〇二五年六月

目 录

一、课程基本信息

二、课程性质与任务

（一）课程性质

（二）课程任务

（三）学情分析

三、课程目标与要求

（一）课程目标

（二）课程要求

四、课程结构与内容

（一）课程结构

（二）课程内容

五、课程实施与保障

（一）课程实施

（二）课程保障

六、课程考核与评价

七、课程进程与安排

一、课程基本信息

课程名称	直播运营	课程代码	0424214
课程学时/学分	60/4	课程类型	专业核心课程
适应专业	网络营销与直播电商	开设学期	第四学期
执笔人	龙姝亭	制定日期	2025 年 06 月
课程团队成员	龙姝亭、李泽红、张敏、胡航、叶知行		
课程审核	教研室主任：龙姝亭		
	专业带头人：喻建良		
	二级学院（部）负责人：周华庭		
	教务处：李景福		

二、课程性质与任务

（一）课程性质

《直播运营》课程是网络营销与直播电商专业的核心必修课程。重点让学生了解传媒机构、电子商务企业、传统企业的短视频与直播运营需求，掌握玩转短视频与直播的方法与技巧，培养实际运营能力，适应岗位工作要求。其先修课程是市场策划、营销渠道运维、内容策划与编辑和客户服务与管理；同期课程是直播销售、网络推广和新媒体运营。

（二）课程任务

本课程为是网络营销与直播电商专业的专业创新类课程、在线开放课程，以直播运营为教学目标引领整个教学过程，以案例实操为载体培养企业所需的职业能力和职业素养。依托完善的实训条件，让学生在课程实训时，完成真实的直播运营任务，实现学做合一。通过与 MCN 机构、电子商务企业、直播机构、传统企业建立校企合作关系，为教学提供项目资源，实现实训任务的实战化，提高学生学习的积极性和成就感。

（三）学情分析

高职直播电商专业学生具备较强的实践热情和新媒体适应力，部分学生具备基础电商知识（如商品上架、基础营销），但对直播运营的系统性理论（如流量算法、用户画像、数据分析）认知较浅，需通过系统化理论教学、数据能力强化和职业认知纠偏补齐短板。课程设计应注重“理论—实践—复盘”闭环，结合行业动态迭代内容，最终培养出兼具技能实操与运营思维的复合型人才。

三、课程目标与要求

（一）总体目标

通过本课程的学习，向学生传授直播运营技能，锻炼学生踏实肯干、做事严谨、敢于创新等基本素质；让学生学会持续自主学习实践的能力，让学生具备自学能力、岗位迁移能力和可持续发展能力。

（一）具体目标

1. 素质目标：

（1）爱党爱国：具有良好的政治素质，对党和国家忠诚、热爱，锐意进取，自强不息，艰苦奋斗，顽强拼搏，有为创造祖国辉煌未来贡献自己的力量和信心。

（2）品行端正：在思想认识、政治立场、道德素养上有较高的综合表现，明确学习奋斗方向，能较好规范自己的言行。

（3）遵纪守法：具有良好的社会公德，学会对自己的行为负责，遵纪守法，遵守校园规章制度，维护良好的校园秩序和社会秩序。

（4）诚实守信：具有良好的道德品质，不说谎，就是讲信用，讲信誉，信守承诺，忠实于自己承担的义务。

2. 知识目标：

（1）了解直播电商的特点、岗位需求，掌握开通直播电商平台基础功能的方法；

（2）掌握打造直播团队、搭建直播场景、选择直播商品的方法；

（3）了解直播脚本的设计要点，掌握直播宣传资料的筹备流程和发布直播预告

（4）的相关操作；

（5）了解直播话术的运用方法，掌握直播商品管理和优化直播过程的相关操作；

（6）掌握直播售后和维系直播粉丝的方法，了解直播二次传播的操作流程；

（7）掌握直播数据的分析方法，了解直播复盘的相关工作。

3. 能力目标：

（1）能够结合自身条件和资源选择直播电商平台，完成开通直播电商平台基础功能的操作；

（2）能够利用直播电商数据分析工具选品。

（3）能够撰写直播标题、设计直播封面、撰写直播宣传文案、拍摄与剪辑直播预告短视频，以及发布直播预告。

（4）能够添加和上架直播商品；

（5）能够查询商品订单，制作直播传播素材；

（6）能够分析直播数据；

（二）课程要求

1. 坚持立德树人

直播运营课程教学要落实立德树人根本任务，充分挖掘本课程思政元素，将社会主义核心价值观融入教学全过程，使学生在思考、辨析、解决问题的过程中，能站稳立场、明辨是非、行为自律、知晓责任。

2. 提升专业技能

在教学设计时，基于电商直播岗位工作流程和典型工作任务，引入企业真实案例和项目，并融入岗赛证内容与要求；在课堂教学中，采用理论与实践相结合的教学方式，让学生在学中做、做中学，提升学生专业技能和综合应用能力。

3. 培养创新意识

在教学过程中，根据学生的学习基础，创设适合学生的教学环境与活动，引导学生开展自主学习、协作学习、探究学习，并进行分享和合作，同时，引导学生学会根据自身需要，自主选择学习平台，创设学习环境，形成自主学习的能力和习惯。

四、课程结构与内容

（一）课程结构

本课程采取“目标驱动，学做合一”的教学模式，以直播运营为教学目标引领整个教学过程，以案例实操为载体培养企业所需的职业能力和职业素养。依托完善的实训条件，让学生在课程实训时，完成真实的直播运营任务，实现学做合一。通过

与MCN机构、电子商务企业、直播机构、传统企业建立校企合作关系，为教学提供项目资源，实现实训任务的实战化，提高学生学习的积极性和成就感。

表1 课程结构一览表

序号	项目/模块名称	任务	学时
1	模块一：直播前期准备	任务一：开通直播间	10
		任务二：组建直播团队	
		任务三：硬件、软件及物料准备	
		任务四：搭建直播间	
		任务五：直播选品	
2	模块二：直播方案的制订	任务一：制订直播方案	8
		任务二：制订直播风险预案	
3	模块三：直播成本控制与引流	任务一：直播成本控制	8
		任务二：直播引流	
4	模块四：直播营销活动与脚本策划	任务一：直播营销活动策划	8
		任务二：直播脚本策划	
5	模块五：直播复盘与数据分析	任务一：直播复盘	6
		任务二：数据分析	
6	模块六：直播实训	任务一：直播前期准备	20
		任务二：直播实战	
合计			60

（二）课程内容

本课程总课时 60，课程具体教学内容见表 1。

表1 课程教学内容一览表

序号	模块	任务	教学目标	教学内容与实训项目	学时	主要教学方法
1	直播前期准备	开通直播间	了解直播新趋势与常见直播平台	能够选择平台开通直播间	2	讲授法、示范法、案例分析法、布告栏法等教学方法
		组建直播团队	了解直播岗位设置与职责；熟悉打造主播人设的思路；熟悉打造主播人设的技巧	组建直播团队；打造主播人设	2	
		硬件、软件及物料准备	熟悉直播所需硬件、软件和物料	确定直播带货硬件；直播软件安装与测试	2	

		搭建直播间	直播间场地的选择策略；直播间背景布置的类型；直播间灯光布置的方法	带货直播间场景布置	2	
		直播选品	直播选品的依据；直播选品的要点；添加与上架直播带货商品	分析抖音账号粉丝画像；添加与上架直播带货商品	2	
2	直播方案的制订	制订直播方案	直播方案的作用；直播方案的要点	为直播带货制订直播方案	4	讲授法、示范法、案例分析法、布告栏法等教学方法
		制订直播风险预案	直播风险防范要点；直播风险应对措施	制订女鞋直播带货方案；制订女鞋直播带货风险预案	4	
3	直播成本控制与引流	直播成本控制	直播成本；直播成本控制策略	制订直播成本控制方案	4	讲授法、示范法、案例分析法、布告栏法等教学方法
		直播引流	直播引流渠道；直播引流方法	通过微信公众号推广直播活动；通过微博推广直播活动；通过抖音工具推广直播预告	4	
4	直播营销活动策划	直播营销活动策划	红包活动；发放优惠券；抽奖活动；设置直播福利任务	创建直播营销活动	4	讲授法、示范法、案例分析法、布告栏法等教学方法
		直播脚本策划	直播脚本的作用与类型；整场直播脚本策划；单品脚本策划；使用 AI 生成直播脚本	直播脚本策划	4	
5	直播复盘与数据分析	直播复盘	直播复盘的基本思路；直播复盘的主	女装直播复盘	2	讲授法、示范法、案例分析法、布告栏法

			要内容盘点			等教学方法
		数据分析	直播数据分析的主要指标;获取直播数据的渠道	通过巨量百应分析直播数据;利用第三方工具分析直播数据	4	
6	实训	直播前期准备	直播分工;直播策划;直播脚本;直播贴片准备	按班级情况进行小组分工,针对不同组别喜好,有针对性的指导	12	讲授法、示范法、案例分析法、布告栏法等教学方法
		直播实战	小组分工直播	小组按照分工进行直播	8	

五、课程实施与保障

(一) 课程实施

1. 课程理念

坚持以学习者为中心,按照“以学定教、以学施教、以学评教”的理念,教师根据岗位工作流程、课程内容特点和学生学情情况,融入岗赛证要求,挖掘课程思政元素和文化元素,制定教学策略;突出学生主体地位和教师的主导作用,精心设计教学流程和教学活动,通过情境体验、课堂互动、作品呈现等环节,让学生动起来,让课堂活起来;因材施教,鼓励和帮助学生个性化、差异化发展,使学生学有所思、学有所得、学有所用。

2. 教学策略

教学模式:采用线上线下混合式/翻转课堂/理论与实践相结合等教学模式。将所教授的内容融入课前、课中、课后各个环节中,按照“教、学、做、评”一体化的思路设计教学活动,实现实时互动、泛在学习等。

教学方法:灵活运用案例法、实践法、线上线下结合法等教学方法。

教学手段:依托智慧职教、爱课程、超星、钉钉、腾讯云、等教学平台和微信学习群、QQ学习群等,本课程强化信息化教学设计和教学实施。制作与课程内容相配套的教学课件、动画、视频、微课等,动态记录学生的学习情况,教师可随时与学生互动,及时了解学生的整体和个体目标达成情况,为调整教学策略和个别辅导提供依据。

3. 教学过程

课前导学：教师推送学习资源，发布学习任务；学生以小组为单位研讨，完成任务；教师线上交流与答疑，了解学生自主学习情况，修改教学策略。

课中研学：围绕教学目标和教学重难点，针对课前自学环节的困惑和疑点，根据专业/学科课程特点和学生学习心理特征，精心设计教学流程，引导学生做中学、学中做，在问题导向、合作探究、师生互动、作品展示中习得知识、培养能力、提升素养。

课后践学：围绕教学目标，引导学生在课外活动中参与课程实践，拓展知识视野，践行文化价值，培育专业能力。课程实践活动原则上体现开放性（如企业调研、社会调查等）和合作性（小组或团队合作）。

4. 课堂形态

适应“互联网+”信息化教学环境及学生学习特点，依托“智慧职教、爱课程、超星、钉钉、腾讯云”等智慧教育云平台 and 校内外实习实训基础，充分运用数字化课程资源、模拟仿真软件、教学仪器设备等教学资源 and 云计算、大数据、人工智能等现代教育技术，建设“云端课堂、实体课堂、仿真课堂、实境课堂”，使智慧教育覆盖教学的全过程，以学定教，打造高效课堂，促进学生个性化发展。

（二）课程保障

1. 教学团队

（1）课程负责人：课程负责人龙姝亭，能认真贯彻党的教育方针，热爱高职教育事业，爱岗敬业，治学严谨，组织协调能力强，具有开拓进取精神和良好的师德师风；具有硕士学位，具有高校教师资格和本专业领域相关证书；能准确把握网络营销与直播电商专业人才培养目标、培养规格及课程定位，有较强的教学能力和丰富的项目实战开发经验；教学、科研业绩突出，能对本课程教学过程各环节进行督促和指导；

（2）专任教师：热爱教育事业，有良好的道德素养和专业功底，具有硕士学位，有营销策划实践与教学经验，有较强的沟通能力和一丝不苟的工作作风；具备爱岗敬业、为人师表、锐意进取的职业道德；具备先进的教学理念，有较强的课堂驾驭能力；学生及同行评教反映良好，教学质量优良；

2. 教学设施

（1）专业教室基本条件

专业教室配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 WiFi 环境，并具有网络安全防护措施。安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求、标志明显、保持逃生通道畅通无阻。

（2）校内实训室基本要求

专业教室配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 WiFi 环境，并具有网络安全防护措施。安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求、标志明显、保持逃生通道畅通无阻。配备有《网络营销与直播电商视觉实训室》、《网络营销与直播电子商务实训室》、《网络营销与直播新媒体运营实训室》等专业实训的专业机房；

3. 教学资源

1) 教材

按照教育部和省教育厅指定的教材目录，从中选用近 3-4 年内出版的教材，优先使用国家规划教材、全国百强出版社教材、省级规划教材；禁止不合格教材进入课堂；鼓励校企合作开发活页式、工作手册式新型教材。

推荐教材：直播运营（微课版） 作者：刘星辛 出版社：人民邮电出版社

2) 图书文献

根据实际的教学要求，图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。图书文献如下：

《抖音：短视频与直播运营（慕课版）》（书号：978-7-115-61804-7），苗娜 陆婷婷 主编，人民邮电出版社，2023 年 7 月出版。

《直播运营实战技能（慕课版）》（书号：978-7-115-61324-0），南志光 郭明主编，人民邮电出版社，2023 年 5 月出版。

《短视频与直播运营（第 2 版 全彩慕课版）》（书号：978-7-115-62104-7），包春玲 隗静秋 吕向阳（主编），人民邮电出版社，2023 年 9 月出版。

3) 数字教学资源配置基本要求

建设和配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等形成专业教学资源库，库内资源种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。具体学习网站有：

- 抖音大学：<http://douyindaxue.com>
- 快手大学：<https://university.kuaishou.com>
- 西瓜大学：<https://daxue.ixigua.com>
- 新片场：<https://www.xinpianchang.com>
- 牛片网：<https://www.6pian.cn/muhou.html?cate=6>
- 虎课网：<https://huke88.com/shortvideo/27-0-0-0-0-2-1-16-1>
- 翼狐网：<https://www.yiihuu.com/zt/premiere>
- 腾讯课堂：<https://ke.qq.com>
- 万堂学院：<https://shuyuan.taobao.com>

六、课程考核与评价

课程的考核评价采用过程性考核评价、终结性考核评价与增值性考核评价相结合的形式，过程性考核主要包括课前线上学习、课中出勤与课堂参与度以及课后作业任务完成度等；终结性考核包括期末理论考试、专业技能考核或作品考核；

表 2 课程考核评价形式一览表

考核评价形式		考核内容	比例%
课堂考勤	课程签到、参与情况	到课考勤	20
过程性考核与评价	课前：线上讨论、课前测试、作品提交等	学习态度、安全意识、合作精神、敬业精神、团队意识、课堂参与、实训操作、知识掌握等	10
	课中：课堂提问、现场操作、小组考核、小测验等		20
	课后：课后作业、课后实践、学习、作品提交等		10
终结性考核与评价	实操考查	理论知识、职业规范等	40

表 3 课程考核内容一览表

序号	模块	任务	知识点	技能点	考核占比 (100%)
1	直播前期准备	开通直播间	了解直播新趋势与常见直播平台	能够选择平台开通直播间	3%
		组建直播团队	了解直播岗位设置与职责；熟悉打造主播人设的思路；熟悉打造主播人设的技巧	组建直播团队；打造主播人设	3%
		硬件、软件及物料准备	熟悉直播所需硬件、软件和物料	确定直播带货硬件；直播软件安装与测试	3%
		搭建直播间	直播间场地的选择策略；直播间背景布置的类型；直播间灯光布置的方法	带货直播间场景布置	3%
		直播选品	直播选品的依据；直播选品的要点；添加与上架直播带货商品	分析抖音账号粉丝画像；添加与上架直播带货商品	3%
2	直播方案的制订	制订直播方案	直播方案的作用；直播方案的要点	为直播带货制订直播方案	6%
		制订直播风险预案	直播风险防范要点；直播风险应对措施	制订女鞋直播带货方案；制订女鞋直播带货风险预案	6%
3	直播成本控制与引流	直播成本控制	直播成本；直播成本控制策略	制订直播成本控制方案	6%
		直播引流	直播引流渠道；直播引流方法	通过微信公众号推广直播活动；通过微博推广直播活动；通过抖音工具推广直播	6%

				预告	
4	直播营销活动与脚本策划	直播营销活动策划	红包活动；发放优惠券；抽奖活动；设置直播福利任务	创建直播营销活动	6%
		直播脚本策划	直播脚本的作用与类型；整场直播脚本策划；单品脚本策划；使用AI生成直播脚本	直播脚本策划	6%
5	直播复盘与数据分析	直播复盘	直播复盘的基本思路；直播复盘的主要内容盘点	女装直播复盘	4%
		数据分析	直播数据分析的主要指标；获取直播数据的渠道	通过巨量百应分析直播数据；利用第三方工具分析直播数据	6%
6	直播实训	直播前期准备	直播分工；直播策划；直播脚本；直播贴片准备	按班级情况进行小组分工，针对不同组别喜好，有针对性的指导	24%
		直播实战	小组分工直播	小组按照分工进行直播	16%

七、课程进程与安排

表 4 课程进程安排一览表

序号	教 学 内 容	计划课时		授课地点	执行周次
		理论	实践		
1	开通直播间	2	0		1

2	组建直播团队	2	0		1
3	硬件、软件及物料准备	2	0		2
4	搭建直播间	2	0		2
5	直播选品	2	0		3
6	制订直播方案	4	0		3-4
7	制订直播风险预案	4	0		4-5
8	直播成本控制	4	0		5-6
9	直播引流	4	0		6-7
10	直播营销活动策划	4	0		7-8
11	直播脚本策划	4	0		8-9
12	直播复盘	2	0		9
13	数据分析	4	0		10
14	直播前期准备	0	12		11-13
15	直播实战	0	8		14-15
合计		40	20		15