

基于“岗课证赛”融通理念的高职电子商务专业课程体系构建研究

彭光辉

(湖北职业技术学院, 湖北 孝感 432000)

【摘要】在当今日数字经济蓬勃发展的时代, 电子商务作为其核心驱动力之一, 正以前所未有的速度重塑着商业格局与消费模式。随着技术的不断进步和市场的持续扩张, 电子商务行业对专业人才的需求日益迫切, 对人才素质的要求也日益提高。作为培养未来商业领袖和技术精英的重要阵地, 高职院校在电子商务专业人才培养方面肩负着重要使命。基于此, 本文将深入探讨基于“岗课证赛”融通理念的高职电子商务专业课程体系构建, 通过分析当前课程体系存在的问题, 提出系统化的构建思路与具体方法, 以期培养符合市场需求的高素质电子商务人才提供理论支持与实践指导。

【关键词】“岗课证赛”; 融通理念; 高职院校; 电子商务专业; 课程体系构建

引言

面对快速变化的市场需求和日新月异的技术环境, 传统的高职电子商务专业课程体系逐渐显露出其局限性。因此, 探索一种更加符合市场需求、注重实践能力与创新精神培养的新型课程体系显得尤为重要。“岗课证赛”融通理念正是在这样的背景下应运而生。该理念强调将岗位需求、课程内容、职业资格证书与竞赛活动紧密结合起来, 形成一个相互促进、相互支撑的人才培养生态系统。通过这一理念的实践应用, 不仅可以有效解决当前课程体系存在的问题, 还能够激发学生的学习兴趣与潜能, 提升学生的职业能力与创新能力, 为电子商务行业的可持续发展提供有力的人才支撑。

一、当前电子商务专业课程体系存在的问题

(一) 课程与实际需求脱节

在电子商务专业教育领域, 一个核心且亟待挑战的挑战在于课程架构与行业动态及具体岗位需求之间的显著不匹配。当前, 部分高职院校的电子商务专业课程设计倾向于广泛覆盖, 从电子商务基础理论、信息技术应用到商务管理与策略规划, 内容全面但深度有限。这种“泛而不精”的课程设置模式, 尽管初衷在于培养学生的多元化能力, 但在实际操作中却难以深入触及各领域的专业核心, 特别是针对当前市场中对特定岗位技能的迫切需求。

由于缺乏对市场细分趋势的精准把握和对学生的职业规划的深入指导, 课程内容往往显得宽泛且缺乏针对性, 难以与电子商务行业内的实际工作岗位(如电子商务运营专员、数据分析师、客户关系管理专家等)所需的专业知识和技能紧密对接。这种理论与实践之间的脱节, 不仅削弱了学生的专业竞争力, 也限

制了他们快速适应并满足市场需求的能力^[1]。

(二) 课程设置缺乏核心

电子商务专业, 作为一门高度综合与交叉的学科, 其课程设置在追求全面覆盖信息技术、市场营销、运营策略、数据分析等多个专业领域的同时, 常面临核心方向模糊化的挑战。这种模糊性不仅使得课程体系显得宽泛而无焦点, 还阻碍了学生构建扎实且系统化的专业知识架构, 进而难以培养出具有明确核心竞争力的高素质人才。

具体而言, 由于缺乏一个明确且集中的核心课程群, 学生在浩瀚的知识海洋中往往感到无所适从, 难以精准聚焦并深入钻研某一关键领域。这不仅影响了他们对专业知识深度和广度的掌握, 也限制了他们在特定行业细分或岗位领域形成独特竞争优势的能力。

(三) 专业定位不清

在部分高职院校, 商务专业定位上模糊不清, 具体表现为专业方向界定不明晰, 既追求信息技术领域的专业深度, 又兼顾商务管理领域的广度覆盖, 这种“双轨并行”的策略在实际执行中, 却易导致学生陷入“广而不专”的窘境。学生需同时掌握电子商务的核心技术框架与商务管理理论体系, 但在有限的学习周期内, 难以实现对两个领域知识的深度内化与精准应用。这种模糊的专业定位, 不仅削弱了学生的专业竞争力, 也限制了他们快速响应并契合市场特定岗位需求的能力, 进而对其未来的职业发展路径构成了潜在障碍。

二、“岗课证赛”融通理念的内涵与意义

“岗课证赛”融通理念, 作为一种先进的教育范式, 通过深度整合岗位技能要求、课程知识体系、职

业资格认证体系与专业竞赛实践,构建一个高度协同、精准对接产业发展需求的多元化人才培养框架。此理念强调以行业需求为导向,通过精细化分析岗位能力图谱,动态调整与优化课程模块,确保教育内容的时效性与前沿性。同时,将职业资格认证无缝嵌入课程体系,促进学生技能认证与学历教育的有机结合,提升其就业市场的核心竞争力。

此外,“岗课证赛”融通还倡导以赛促学、以赛促教,通过组织学生参与高规格的专业技能竞赛,强化其实践操作、团队协作及创新思维等关键能力,实现理论知识向实践技能的转化与飞跃。这一过程不仅加深了学生对专业知识的理解和应用,还激发了其探索未知、勇于挑战的学习热情,为培养具备高度专业素养、创新能力及市场适应性的复合型人才提供了有力支撑。

综上所述,“岗课证赛”融通理念的实施,是推动教育与产业深度融合、提升人才培养质量与市场契合度的重要举措,对于促进教育现代化、服务经济社会发展具有深远的战略意义^[2]。

三、基于“岗课证赛”融通理念的课程体系构建思路

(一) 明确岗位需求,设置针对性课程

在电子商务专业教育规划中,精准对接岗位需求并构建定制化课程体系是提升教育实效性与就业导向性的核心策略。首先,需依托详尽的市场分析与行业洞察,运用市场细分、能力需求矩阵及大数据分析等先进方法,精确描绘电子商务领域内各岗位的技能要求图谱。针对电商运营核心岗位,我们精心设计“电子商务运营策略与推广”课程,该课程深度融合市场趋势分析、产品战略规划、数字营销技巧及SEO/SEM优化策略等内容,旨在培育学生成为能够独当一面、精通电商运营全流程的复合型人才。

同时,鉴于数据驱动决策的重要性日益凸显,我们特别增设“电子商务数据分析与决策支持”课程,该课程运用统计学原理、数据挖掘技术及商业智能工具,引导学生深入理解数据背后的故事,掌握数据驱动的决策制定方法,为企业的精准营销与战略调整提供有力支撑。

对于客户服务与管理岗位,我们则强化“商务沟通与谈判技巧”及“客户关系管理策略”等核心课程的建设。在“商务沟通与谈判技巧”课程中,我们注重培养学生的跨文化交流能力、情绪智力及高效沟通技巧,以应对复杂多变的客户服务场景。而“客户关系管理策略”课程则侧重于客户关系生命周期管理、忠诚度计划设计、危机公关应对等高级议题,旨在提升学生的客户服务管理水平与品牌忠诚度建设能力^[3]。

(二) 强化实践教学,实现课证融通

为深化实践教学环节并实现课程与职业资格证书

书的无缝对接,我们采取了多项前沿策略。一方面,我们实施了“课证融合”的教学模式,将职业资格证书的核心要素,包括考试大纲、技能标准与评价体系,深度融入专业课程体系之中。通过构建基于工作过程的模块化课程体系,结合情境教学、案例分析等先进教学方法,确保学生在理论学习的同时,能够掌握符合行业标准与职业要求的实践技能。

为进一步提升学生的职业技能水平,我们强化了与行业权威职业资格认证机构的战略合作。这些合作不仅限于资源共享与联合教学,更包括共同研发符合市场需求的认证课程与考试标准。通过此类深度合作,我们能够及时追踪行业前沿动态,调整课程设置与教学内容,确保教育与产业需求的高度同步。

另一方面,我们还构建了多元化的实践教学平台,包括但不限于模拟电商实验室、校企合作实训基地、行业竞赛参与机制等^[4]。这些平台不仅为学生提供了丰富的实战演练机会,还促进了其创新思维与团队协作能力的提升。通过参与真实或模拟的电商项目运营、数据分析、客户服务等实践活动,学生能够更好地将理论知识转化为实践能力,为未来的职业生涯奠定坚实基础。

(三) 举办竞赛活动,提升创新能力

高职院校在展开电子商务专业课程教育时还应致力于强化学生的实践与创新潜能,定期策划并举办一系列专业化的电子商务技能竞赛,如“电商运营管理挑战赛”与“市场营销策略创新大赛”。这些赛事旨在为学生搭建一个高度仿真的行业实践平台,以及激发创意与策略思维的竞技舞台。

“电商运营管理挑战赛”采用全真模拟的电商运营环境,要求学生组建跨学科团队,综合运用市场调研、商品策划、店铺优化、数字营销及客户关系管理等专业知识与技能,进行全方位、系统化的电商运营实践。此过程不仅考验了学生的专业知识应用能力,还锻炼了其项目管理、团队协作与风险应对等核心职业素养。同时,我们邀请行业领袖与资深专家组成评审团,对学生的运营成果进行专业评估与反馈,助力学生精准定位自身优势与待提升领域。

“市场营销策略创新大赛”则聚焦于学生创新思维与策略规划能力的培养。赛事鼓励学生围绕特定市场或产品,运用创新思维方法,如蓝海战略、消费者行为分析等,策划并实施具有独创性与可行性的市场营销方案。通过PPT演示、现场答辩等环节,学生需清晰阐述其策略逻辑、预期效果及实施路径,接受来自行业内外评委的严格审视与点评。此赛事不仅激发了学生的创意潜能与竞争意识,还促进了跨领域知识的融合与创新思维的碰撞。

（四）建立校企合作机制，实现资源共享

为了深化教育与产业的深度融合，我们精心策划并构建了一个高效的校企合作框架，旨在实现资源的最优化配置与互补共赢。以下是该框架的具体实施策略：

首先，我们积极与业界领先的企业建立战略合作伙伴关系，通过签订详尽的合作协议，确立双方的战略目标与合作细则。在此基础上，我们引入企业的实际项目案例，将其融入课程体系之中，实施“项目导向型教学”。此举旨在使学生能够在学习过程中直接面对市场挑战，将理论知识与实际应用紧密结合，从而提升其解决实际问题的能力。

同时，我们特邀企业中的资深专家与技术精英，以“客座讲师”的身份参与教学活动。他们将通过“行业前沿讲座”与“技术工作坊”等形式，向学生传授最新的行业动态、技术趋势及实战经验。这些专家的专业见解与宝贵经验，将为学生打开一扇洞察行业未来发展趋势的窗口，激发其创新思维，并为其职业道路规划提供有力指导。

此外，我们与企业共同建立“实习实训基地”，为学生提供高质量的实践平台。在此平台上，学生不仅能够将所学理论知识应用于实际工作中，还能深入了解企业文化、业务流程及行业标准，从而提前适应市场需求，为未来的职业生涯奠定坚实基础。同时，企业也能通过实习实训项目，挖掘并培养具有潜力的优秀人才，为企业发展注入新活力。

最后，我们致力于构建校企合作的长效机制，通过定期召开交流会议、共同研发创新项目、联合申报科研项目等方式，不断深化合作内涵，拓宽合作领域。我们坚信，在校企双方的紧密合作与共同努力下，定能实现资源共享、优势互补、互利共赢的目标，共同推动教育与产业的深度融合与协同发展^[5]。

四、具体构建方法

（一）模块化课程设计

为了精准匹配行业需求，我们实施了模块化的课程设计，精准对接行业需求，划分为电商运营管理、客户关系管理与服务优化、视觉设计与品牌传播三大模块。各模块紧密围绕岗位核心能力构建，融合专业知识与实战项目。运营管理模块聚焦市场趋势、营销策略与平台运营，培养战略思维与实战力。客户关系模块强化CRM理论、客户体验优化与服务流程管理，提升专业素养。视觉设计模块则注重创意思维、视觉表现力与品牌传播策略，融合色彩心理学、版面设计及数字媒体技术，塑造设计前沿与品牌传播能力。

（二）动态调整课程内容

为保持课程体系的时效性与前沿性，我们采取动

态调整策略，紧密追踪市场动态与技术革新趋势，融入数字化营销、智能运营及大数据分析等最新趋势。深化数据分析课程，强化学生数据素养。采用项目导向与案例教学，提升学生实践能力与批判性思维，为应对快速变化的商业环境打下坚实基础。

（三）建立多元化的评价体系

我们构建了一套全面且多元化的评价体系，以科学、客观地衡量学生的学习成效与综合素养。该体系深度融合了结果导向评估与过程性评价，既重视学习成果的质量，也关注学生在学习旅程中的成长轨迹与努力程度。同时，我们采取校内评价与校外专家评审相结合的方式，确保评价视角的广泛性与专业性，其中特别邀请了来自行业前沿的企业导师，他们基于丰富的实践经验与深厚的专业知识，对学生的专业技能、职场适应能力及创新潜力进行深度剖析与评估。

在评价指标上，我们采用了多维度的量化与质性评估标准，包括知识掌握度、技能应用能力、团队协作能力、问题解决与创新思维等关键维度，以全面、精准地刻画学生的综合表现。这一精心设计的评价体系，不仅提升了评价的科学性与客观性，也为我们的教学改进与个性化教育提供了宝贵的数据支持与方向指引。

五、结语

基于“岗课证赛”深度融合的职教理念，有助于成功构建高职电子商务专业的课程体系，该体系显著促进了教育与产业的紧密对接，有效提升了学生的职业核心能力与创新思维，进而强化了人才培养的实效性与市场契合度。展望未来，我们将持续深化校企合作机制，强化资源共享与优势互补，进一步优化课程体系架构与教学方法创新，同时，不断完善多元化评价体系与激励机制，以更加专业、系统的培养路径，精准对接电子商务行业的快速发展需求，致力于培育出更多具备高度专业素养、创新精神及市场竞争力的高素质电子商务专业人才。

参考文献：

- [1]赵晓红,杨海源,马彩华,等.基于"岗课证赛"融通理念的高职电子商务专业课程体系构建研究[J].知识经济,2023,647(19):133-135.
- [2]石萌,赵晨阳."岗课赛证融通"模式下高职电子商务人才培养的实践研究[J].哈尔滨职业技术学院学报,2023(1):86-88.
- [3]黄芳,姜宇.高职电子商务专业岗课赛证融合育人模式研究[J].对外经贸,2023(4):140-143.
- [4]李双.高职电子商务专业"岗课赛证融通"人才培养模式研究[J].机械职业教育,2022(7):8-11.
- [5]王蕾.高职"岗课赛证融通"育人模式研究与实践[J].对外经贸,2024(1):124-127.