

【电子商务概论】

【E-commerce】

一、基本信息

课程代码:【0060041】

课程学分:【2】

面向专业:【商务英语】

课程性质:【系级选修课】

开课院系:职业技术学院应用外语系

使用教材:

教材【电子商务实务,张照枫主编,武汉大学出版社】

参考书目:【电子商务概论,白东蕊主编,人民邮电出版社,第5版】

【电子商务概论,段楠楠等著,北京交通大学出版社】

【电子商务理论与实务,方美琪 付虹蛟著,中国人民大学出版社】

课程网站网址:【无】

先修课程:【无】

二、课程简介

本课程是商务英语专业选修课程。本课程作为一门导入性的课程,帮助学生对电子商务运作的各个方面建立初步的认知;通过本课程的学习,使学生了解电子商务的基本框架,掌握电子商务的基本观点和知识,建立电子商务运作的概念,对企业实施电子商务、建立商务网站能初步提出自己的观点,具备一定的商务分析能力,掌握基本的电子商务实践操作能力,培养专业自学能力,为后续课程的学习做好知识准备。

三、选课建

该课程适合商务英语专业二年级的学生选修。

四、课程与专业毕业要求的关联性

专业毕业要求	关联
L011: 拥护中国共产党的领导,坚定理想信念,自觉涵养和积极弘扬社会主义核心价值观,增强政治认同、厚植家国情怀、遵守法律法规、传承雷锋精神,践行“感恩、回报、爱心、责任”八字校训,积极服务他人、服务社会、诚信尽责、爱岗敬业。	●
L021: 掌握扎实的英语语言基础知识,培养扎实的语言基本功和听、说、读、写、译等语言应用能力。	
L022: 了解主要英语国家的历史和现状,具有一定的人文科学素养。	

L023: 了解中西文化差异和跨文化的理论知识, 具备较强的跨文化沟通能力。	
L024: 掌握商务实践知识, 具有较强的外贸实务操作能力。	●
L031: 理解他人的观点, 尊重他人的价值观, 能在不同场合用书面或口头形式进行有效沟通。	
L041: 能根据环境需要确定自己的学习目标, 并主动地通过搜集信息、分析信息、讨论、实践、质疑、创造等方法来实现学习目标。	
L051: 懂得审美、热爱劳动、为人热忱、身心健康、耐挫折, 具有可持续发展的能力。	
L061: 同群体保持良好的合作关系, 做集体中的积极成员; 善于从多个维度思考问题, 利用自己的知识与实践来提出新设想。	●
L071: 具备一定的信息素养, 并能在工作中应用信息技术解决问题。	
L081: 具有基本的外语表达沟通能力与跨文化理解能力, 有国际竞争与合作的意识。	

备注: LO=learning outcomes (学习成果)

五、课程目标/课程预期学习成果

序号	课程预期学习成果	课程目标 (细化的预期学习成果)	教与学方式	评价方式
1	L011	明确电子商务法律环境, 培养正确价值观, 维护市场安全	合作学习法	作业 课堂互动
2	L0241	理解电子商务的各种操作方法	合作学习法 案例教学法 课堂授课 课外作业	作业 小组实训 课堂互动 课堂测验
	L0242	运用网络平台进行商务交易		
3	L061	融入团队, 熟悉规则, 共同创新	合作学习法	小组实训

六、课程内容

单元	知识点	能力要求	教学难点	理论课时数	实践课时数
第一单元 认识电	1. 什么是电子商务 2. 了解电子商务的基本功能	1. 了解电子商务中的一些基本知识 2. 掌握电子商务的	电子商务概念、 电子商务基本功 能	2	2

子商务	<ol style="list-style-type: none"> 浏览知名电子商务网站 电子商务行业发展 	<ol style="list-style-type: none"> 起源、发展历程 理解电子商务的概念、基本框架 掌握电子商务对行业的影响 			
第二单元 B2B 电子商务	<ol style="list-style-type: none"> 了解 B2B 电子商务 B2B 电子商务交易流程 B2B 电子商务盈利模式 	<ol style="list-style-type: none"> 理解和掌握进行 B2B 电子商务交易的供需双方都是商家(或企业、公司) 完成商务交易的过程 	掌握 B2B 商务模式交易的过程	2	2
第三单元 B2C 电子商务	<ol style="list-style-type: none"> 了解 B2C 电子商务 B2C 电子商务交易流程 B2C 电子商务赢利模式分析 	<ol style="list-style-type: none"> 理解和掌握进行 B2C 电子商务交易的供需双方是商家(或企业、公司)和消费者, 完成商务交易的过程。 	掌握 B2C 商务模式交易的过程	2	2
第四单元 C2C 电子商务	<ol style="list-style-type: none"> 了解 C2C 电子商务 C2C 电子商务交易流程 C2C 电子商务赢利模式分析 	<ol style="list-style-type: none"> 理解和掌握进行 C2C 电子商务交易的供需双方都是个人, 双方使用互联网技术或各种商务网络平台 完成商务交易的过程 	掌握 C2C 商务模式交易的过程	2	0
第五单元 移动电子商务	<ol style="list-style-type: none"> 认识移动电子商务 移动电子商务具体应用 	<ol style="list-style-type: none"> 掌握移动电子商务的操作方式 认识移动电子商务的重大作用和意义 	移动电子商务的操作方式	2	2
第六单元 电子商务安全管理	<ol style="list-style-type: none"> 电子商务安全概述 网络安全技术 防病毒技术 数据传输安全技术 	<ol style="list-style-type: none"> 掌握电子商务的安全原则 电子商务安全体系的建立, 防火墙、防病毒等各种防护技术。 	掌握电子商务的安全原则	2	2
第七单元 网络营销	<ol style="list-style-type: none"> 认识网络营销 网络营销策略 网络营销方法 网上市场调研 网络广告 网站推广 	<ol style="list-style-type: none"> 了解网络营销的相关理论知识和网络营销中的各种方法 	营销方法的应用	2	2
第八单元	<ol style="list-style-type: none"> 使用网上银行 	<ol style="list-style-type: none"> 了解网络银行的产 	电子交易安全问	2	2

元网上支付	2. 电子支付系统 3. 电子支付的网络安全	生、发展及其特点。	题		
第九单元电子商务物流	1. 认识电子商务物流 2. 了解电子商务物流管理技术 3. 了解现代物流模式	了解物流以及物流和电子商务之间的关系	物流的产生、物流的发展	2	2
第十单元电子商务法律法规	1. 认识电子商务法律问题 2. 电子商务相关法律制度 3. 我国的电子商务立法	了解并掌握有关电子商务法律法规的基本情况	电子商务法律法规产生的背景以及电子商务相关的法律法规	2	0

七、课内实验名称及基本要求

序号	实验名称	主要内容	实验时数	实验类型	备注
1	B2C 交易实训	商城账号注册及购物流程	4	其他	
2	B2B 交易实训	企业间交易流程操作	2	其他	
3	数字证书	个人数字证书的下载及安装	2	其他	
4	网店建设及网络营销	网店的商品管理，网站宣传的手段	4	其他	
5	综合练习	网店建设综合应用	2	其他	
6	客户关系管理	CRM 的基本操作	2	其他	

八、评价方式与成绩

总评构成 (1+X)	评价方式	占比
X1	课堂互动参与	10%
X2	作业	20%

SJQU-QR-JW-033 (A0)

X3	小组课内实训	20%
X4	课堂综合测试	50%

撰写人：薛文

系主任审核签名：臧天洁

审核时间：2023.9.3