

中职“1+X 网店运营与推广（初级）”证书通过率 视角下的“网店装修”课程教学改革的四点思考

——以我校“网店装修”课程为例

蔡夏曼 彭之昊

(广东省民政职业技术学校, 广东 广州 510000)

摘要: 2019年4月, 国务院印发了《关于印发国家职业教育改革实施方案的通知》, 实施方案中职教20条的一项, “1+X证书”制度要求将职业技能证书培训内容有机融入各个专业人才培养方案中, 通过对专业课程未涵盖的内容或需要强化的实训优化课程设置和教学内容, 促进中职学生的职业素养和能力培养。同年9月, 教育部职业教育与成人教育司下发了《关于做好第二批1+X证书制度试点工作的通知》, 将职业技能等级证书——网店运营推广纳入第二批试点范围, 我校顺利申请了“1+X网店运营与推广（初级）”试点学校。根据实施方案20条“1+X”证书制度要求, 为了帮助学生顺利考取“网店运营推广”（初级）职业技能等级证书, 提升我校学生“1+X网店运营与推广（初级）”证书通过率, 需要将原有课程体系以职业技能等级证书考试内容为依据进行调整, 重构专业课程体系。

关键词: 1+X证书; 网店装修; 教学改革

DOI: 10.12373/xdhjy.2021.11.3890

一、“1+X”证书背景下, 网店装修课程面临的问题

我校电商专业“网店装修”课程是电子商务专业的必修课和基础课, 按照学校人才培养方案, 通过学习, 做到设计装修网络店铺, 掌握和提高色彩搭配能力、并熟练掌握PS工具应用, 具备网店美工的项目实践经验, 对网店美工有深刻的认识和独特的见解, 能够熟练进行网络店铺页面设计, 最终培养从事电子商务工作或自主创业的学生。而“1+X网店运营与推广（初级）”的技能考核包括知识考核和技能考核, 知识考核题型包括单选题、多选题和判断题, 技能考核包括网店基础、网店装修、网店客户服务能力。对应“1+X网店运营”考核要求, 其中考核的网店装修部分与现有网店装修课程存在以下三方面问题:

1. 课程内容要求与1+X考核内容要求不完全一致
2. 课程考核标准与1+X考核标准不完全一致
3. 网店装修与网店运营两个课程在课时、授课目标等方面不完全一致

表1 “网店装修”课程及知识技能

	“网店装修”课程	“1+X网店运营与推广（初级）”涉及网店装修知识技能
课程内容要求	通过包含店招、优惠券、宝贝分类、主副图、详情页、首页设计等网店装修每个模块的设计制作	在考证系统框架下, 完成首页、详情页、自定义页三个部分的简单设计制作
考核标准	平时成绩(30%) + 期中成绩(30%) + 期末成绩(40%)	通过该模块知识技能考核题
课时设定	108课时	12课时
授课目标	学生获取熟练进行网店店铺装修设计的能力	学生获取1+X网店运营证书, 习得网店装修相关技能

三、课程改革目标: 书证融通, 全面配套1+X证书标准

此前, 我校中职电商的网店装修课程标准以培养应用型美工人才为课程目标, 依据校企合作企业的美工标准适时修订, 保持教材、教学内容与实操培训的相对自主和独立性。而“网店运营推广”作为一种新型证书, 更加强调全面考察和反映电商运营岗位活动和专业技能所需要的综合能力, 取得“网店运营推广”（初级）职业技能等级证书, 是掌握网店运营职业技能和胜任网店运营助理这一岗位的标志。为了实现学生顺利考取证书的目标, 需要把原有的课程标准加入以“网店运营推广”职业技能等级证书的考核内容, 以此为依据进行调整, 融会贯通网店装修教材与1+X“网店运营推广”, 实现专业教学标准与证书标准、岗位标准的高度融合和统一。

四、课程改革的四点思考

(一) 完善学期授课计划, 安排专题训练

首先, 在课时安排时, 网店装修课程在学期初考虑1+X网店运营涉及网店装修部分的首页、详情页和自定义页部分的内容, 整合安排到授课计划中, 并且更新后的授课计划规范化固定化, 作为以后该门课程的授课计划指引和参考。

其次, 在学期初课程启动时, 与网店运营教师共同备课, 明确专题训练的具体内容: 实训要求、实训内容、知识点、技能点、素材、课后题等。提前介入, 而不是突击训练, 有条不紊地专题训练, 做到要求与1+X网店运营考证的考核要求一致, 内容与1+X网店运营考证的内容衔接, 有利于老师有计划地授课, 学生有自信地学习。

最后, 专题训练的效果衡量以1+X考证的题库作答成绩作为检验, 不以网店装修课程要求为判定标准, 但同样计入网店装修的平时成绩, 以此提升学生学习积极性, 激励学生同步学好该部分内容。

(二) 改变教学形式, 任务驱动自学

通常在网店装修的课堂, 教学采用模块教学, 将案例分析、

小组研讨等教学方法应用于课堂，取得较好的效果。加入网店运营专题训练模块环节，以往要么根本没有设计此专题，要么只是配合网店运营课程，教师滔滔不绝地讲，学生昏昏沉沉地听，重复做题库，大搞题海战术，学习效果难以保证。而新增专题训练目的为了辅助网店运营，提升考证通过率，具有需要不断强化学习，以及独立性较强的特点，不适宜使用原有的教学方法。通过探索我们采用任务驱动自学的教学方法，考虑学生对相关技能知识点已经掌握，针对学生不了解网店运营考证内容要求，始终围绕以学生为中心来构建教学模式。

任务驱动自学主要采用以下步骤：

1. 提出任务

每个专题训练模块，教师提前发布任务要求、素材和完成效果图参考并做适当说明，学生根据得分点，在课堂上自行安排操作。比如，关于包包的PC端详情页设计，提供资料包。

表2 专题训练模块

任务要求	1、设计完成一张780*5600尺寸的详情页，按参数、模特展示、细节、卖点介绍、品牌实力、物流、售后等选择五个模块图片开展设计。要求排版合理，配色美观。 2、不能出现夸大性文字及广告。 3、主图视频不超过60秒。
素材	素材包
完成效果图	提供水印版效果图参考（自行设计得分更高）

2. 自主学习

学生根据教师提供资料包，首先确定选择哪五个模块，接着进行内容框架的初步排版，最后进行文案和图片设计。在此过程，教师不干预学生设计，在课堂巡查过程中解决常规的Photoshop技术问题，给学生充分探索和自己设计解决任务目标的充足时间。同时，允许学生之间互相讨论学习，通过自学，完成详情页图片的初图。

3. 提问解答

在第二步“自学”任务中，大部分学生会遇到问题，比如卖点提取不到位、框架排版混乱、无法自行完成排版、设计元素运用不得当等，通过教师学生端信息系统，收集学生问题，关于焦点问题，集中在课堂上一一解答解决。个别少人提的问题，从系统查看学生机位号，一对一辅导，即保证了任务顺利进行，又合理分配了课堂时间，高效完成任务。

4. 总结完善

通过上一步的“提问解答”，学生基本能够继续任务，并完成最终的详情页设计。在课堂结束前10分钟，收集学生作业，分两组展示学生作业点评。第一组是有自己构思并较好完成任务的学生作业展示，先由学生们评说作品，再由老师评价作品的优点和需要注意不足之处。第二组是无法在课堂顺利完成任务或完成非常不理想的学生，大部分情况是课堂纪律问题导致的时间分配不佳，借由展示点名批评。

通过“任务-自学-提问-评价”全流程，提升了教学效率，大大提升该模块的训练效果。针对基础薄弱，只能根据模板完成任务的学生，课后可以在机房获取相应素材包，通过练习模仿习

得自行设计，继续完成独立设计的作品。以学生为中心的任务教学，巧妙地将考证难点要点融于任务，没有机械化地教授，让学生感到学习的乐趣，激发学生学习的内驱力。

（三）聚焦考证，双师评价

网店装修教师的聚焦点在于学生作品有没达到网店装修的标准和要求，有没足够娴熟地掌握网店装修相关的技能，但1+X网店运营的教师的聚焦点在于学生作品是否完整地完成了考证的得分点，并且做到美观。共通之处在于都要求学生要掌握该模块的设计要领，完成一定的要求，但不同之处在于1+X教师更了解得分点要求，而网店装修教师更知道企业对美工的岗位要求，长期的思维定式，容易干扰网店装修课程教师对需要进行1+X考证的学生的判断产生偏差。这种情况，我校电商专业实现了专题训练模块由“网店装修+网店运营”两位教师综合评分评价，由网店运营教师主要指导，使学生更明确双重标准，能够真正在网店装修的课堂实现双重要求的目的。

（四）课程融通，打破课程之间的壁垒

网店装修课程与网店运营课程的联系在于理解电商运营流程的先后顺序，网店装修在运营规划之后完成。那么，以往的课程设计，两者保持相对独立的状态不仅不利于技能在实际工作场景应用，更不利于聚焦完成1+X中涉及网店装修的部分。因此，若要提升1+X考证通过率，突破两门课程间的壁垒，尝试通过网店装修的课程改革进行打破，让学生在网店装修课程中掌握知识技能，在此基础，也让学生了解学习1+X网店运营中涉及网店装修部分的要求和知识点、技能点，形成合力，融会贯通两门课程的相关部分，减少了学生的学习成本，提升了学习效率，达到更佳学习效果。

五、课程改革成效

1. 任务驱动自学真正做到“让学习发生”，改善师生双向沟通，贯彻了以“学生为主”的教育理念
2. 专题训练模块大大提升了“1+X网店运营”初级考证的通过率，实行第一年参加考证的通过率为100%
3. 双师评价有利于激发学生多维地思考网店装修的知识和技能，提升个人的网店装修技能水平和电商综合素养
4. 书证融通、课程融通，真正打通课程壁垒，实现知识内容体系的双向融合，有利学生学习，教师提升。

参考文献：

- [1] 杨松茂.基于“1+X”证书制度的电商专业课程改革探究——以“网店运营推广”课程为例[J].中国市场, 2020(18): 3.
- [2] 翁小云.中职学生网店运营与推广课程教学模式探讨[J].经济技术协作信息, 2016(27): 1.