

电子教案

任课教师	专业	日期	年 月 日
教学课题	直播商品管理	课时	5 课时
所选教材	《直播电商运营实务》		教学班级
<p>一、教学目标</p> <p>1. 知识目标</p> <p>(1)掌握添加抖音电商精选联盟商品的方法；</p> <p>(2)掌握添加第三方平台商品的方法；</p> <p>(3)掌握上架商品的方法。</p> <p>2. 技能目标</p> <p>(1)能够在直播时添加直播商品；</p> <p>(2)能够在抖音 App 中上架直播商品。</p> <p>3. 职业素养</p> <p>(1)培养脚踏实地、坚持不懈的职业素养，不妄想“一夜暴富”；</p> <p>(2)增强提高专业技能的自觉性和紧迫感，勤学苦练，刻苦钻研，不断进取，提高业务水平。</p>			
<p>二、教学方法与资源</p> <p>教学方法：讲授法、案例分析法、分组学习法</p> <p>教学资源(媒体和平台)：一体化教室、外网、抖音、</p>			
<p>三、教学重难点</p> <p>教学重点：添加直播商品与上架直播商品</p> <p>教学难点：添加直播商品</p>			
<p>四、教学问题预测及方案</p> <p>问题预测：添加第三方平台上的商品时，步骤太多，可能会有所遗漏；</p> <p>解决方案：老师带领学生同步进行添加直播商品的操作，及时解决遇到的困难。</p>			

五、教学结构流程设计

教学过程

【课前准备】（ 1.课前三件事：
5 分钟）

点名；检查卫生和物品摆放；检查学生精神状态；2.安全教育

教师活动

学生活动

考勤

问好

检查卫生

卫生整理

清点学生人数

准备书本

上交手机

<p>【教学实施】</p> <p>1.教学导入(5 分钟) 介绍本节将要学习的内容</p> <p>2.提问引入(15 分钟) (1)有过在电商平台上添加直播商品的经历吗？ (2)如何在抖音 App 中上架直播商品？</p> <p>3.本节内容介绍(195 分钟)</p> <p>(1)添加直播商品</p> <p>第一步： 添加抖音电商精选联盟上的商品</p> <p>步骤 1：打开抖音 App，进入账号主页，点击“商品橱窗”按钮。</p> <p>步骤 2：打开“抖音电商精选联盟”界面，点击“爆款推荐”按钮，在“爆品推荐”界面浏览并选择直播带货所需的商品，然后点击“加橱窗”按钮。</p> <p>步骤 3：打开“编辑商品”界面，设置短视频推广标题、直播间推广卖点等信息后，点击“确认”按钮。</p> <p>第二步： 添加第三方平台上的商品</p> <p>步骤 1：打开抖音 App，在“商品橱窗”界面的“常用服务”栏目中点击“账号绑定”按钮。</p> <p>步骤 2：打开“账号绑定”界面，点击“淘宝 PID”选项，打开“账号修改”界面，再点击“去淘宝获取”按钮，在弹出的提示框中点击“确认”按钮。</p> <p>步骤 3：在自动打开的淘宝 App 界面中点击“同意协议并绑定”按钮，并在输入相关信息后点击“完成绑定”按钮。</p> <p>步骤 4：打开淘宝 App，在商品详情页的商品标题链接下方点击“分享”按钮，在弹出的面板中点击“复制链接”按钮。</p> <p>步骤 5：再次打开抖音 App，进入账号主页后点击“商品橱窗”按钮，打开“商品橱窗”界面，点击“选品广场”按钮，打开“抖音电商精选联盟”界面，点击右上角的“链接”按钮，在打开的“链接添加”界面搜索框中粘贴复制的商品链接，然后点击“查找”按钮，如下图所示。</p> <p>步骤 6：查找到商品后，点击“加橱窗”按钮添加该商品，如下图所示。</p> 	<p>老师介绍本节学习的知识点，并板书</p> <p>老师提问 老师发布任务</p> <p>老师展示案例</p> <p>老师展示案例</p>	<p>学生接收</p> <p>学生回答</p> <p>学生认真听讲 做笔记</p> <p>学生认真听讲 做笔记</p>
--	--	---

<p>(2)上架直播商品</p> <p>步骤1：在抖音 App 中打开“开直播”界面，点击“开始视频直播”按钮，主播开始直播后，再点击直播间下方的“购物车”按钮。</p> <p>步骤2：在弹出的“直播商品”面板中点击“添加直播商品”按钮，打开“添加商品”界面，在所需添加的商品右下方点击“添加”按钮。</p> <p>步骤3：返回“直播商品”面板后，可查看添加的直播商品。</p>	老师展示案例	学生认真听讲 做笔记
<p>步骤4：点击商品右下方的“讲解”按钮后，主播开始讲解该商品；主播讲解完商品后，点击“取消讲解”按钮，可取消商品的展示。</p>		
<p>【课后作业】(5分钟)</p> <p>1.本小节学习体会</p> <p>2.下一堂课的预习</p> <p>六、课后教学反思(教师填写)</p>	布置作业	完成作业

<p>本课程是一门专业核心课程，是依照高等职业教育培养目标与直播行业企业实际需求设置的专业必修课，主要面向高等院校与职业院校电子商务、新媒体、市场营销等专业的学生，以及电商卖家、MCN 机构、主播、内容创作者、营销推广人员及互联网从业者等，以实现技能提升和知识更新。</p>		

本课程主要针对直播销售员、电商带货主播、直播运营师等岗位开设，主要任务是引领学生全面了解直播电商产业链的运作，并针对不同品类商品进行合理的直播电商策划与执行，剖析“网红”主播直播带货的策略与技巧，培养学生直播营销方案策划、直播人员配置、直播话术、直播间设计、直播选品与规划、直播引流互动等职业技能。

本课程紧跟时代的发展潮流，对直播电商的各个环节、各种平台和各个行业都进行了深度诠释，帮助学生全面提升直播电商运营的能力，解决直播电商运营中的痛点和难点。本课程纵向与《新媒体营销》《新媒体运营》前后衔接，横向与《直播营销与运营》《短视频与直播运营》等有机结合。

一、 课程设计思路

(一)设计理念

根据工作岗位需求，本课程应使学生具备直播电商运营能力，并能真正成为一名直播销售员或运营人员，实现能力变现。通过实践项目的设计，培养学生从事直播电商运营工作的各种能力，熟悉直播电商运营的相关方法、工具与技巧，具备熟练的职业技能。

(二)课程设计思路

1. 教学内容设计

本课程多角度、深层次地剖析了直播电商运营的策略与方法，从直播电商平台、直播电商产业链、直播电商策划执行，到美妆类、服饰类、美食类、家电类、家居家纺类、珠宝首饰类、农产品七大品类商品的直播策略，通过案例全面揭秘了“网红”主播的带货技巧，让学生快速掌握直播带货的核心技能。

2. 教学模式设计

本课程采取“目标驱动，学做合一”的教学模式，以直播电商运营工作为教学目标引领整个教学过程，以直播实训平台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，创设真实的直播情境，导入真实的直播电商运营任务，让学生在课程实训时，完成真实的直播电商运营任务，实现学做合一。通过与电子商务企业、MCN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。

3. 教学方法设计

本课程采用讲授法、讨论法、验证法、视频演示法、案例分析法、实践练习法等教学方法，改变单纯的课堂教学模式，以学生为学习的中心，教师为学习的组织者和工作过程的引导者。

在实训阶段，可以承接合作企业或机构的直播任务，根据任务安排3~5名学生组成一个学

习小组(直播小组)，分配不同的职责，进行协作式学习，共同完成直播任务。教师课前下达任务书，陈述性知识由学生自主学习获得，课堂教学组织以工作过程为引导，并最终形成运营成果。以班级为单位共同观摩评价，还可引入企业导师参与课程学习指导和成果评价。

4· 教学过程设计

通过多元化教学，把所需掌握的知识点融入直播实训项目，使学生能够更真实地体验和参与到项目的实战流程中。通过案例观摩+教师演示+学生演练，使学生能更快地掌握直播电商运营技能。通过启发引导的授课方式，培养学生的创新思维，促进学生对核心技能的掌握和直播电商运营任务的实施。

二、 课程学习目标

通过本课程的学习，向学生传授直播电商运营技能，锻炼学生开拓创新、吃苦耐劳、有责任心、做事细致等基本素质；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)总体目标

通过对本课程的学习，学生能够熟知直播电商的运作流程，遵守直播平台规则，进行直播电商运营工作，具备直播营销方案策划、直播人员配置、直播话术、直播间设计、直播选品与规划、直播引流互动、直播数据分析等业务能力。

(二)具体目标

1· 知识目标

(1)了解直播电商的本质、类型、模式、特点、优势与价值，直播电商发展的驱动因素、发展现状与趋势，以及直播电商主流平台。

(2)掌握直播电商产业链结构及产业链运作流程，主播人设打造、选品与定价策略，品牌商直播模式、直播战略规划、直播团队的组建和排品策略，MCN机构的运作流程、主要模式与打造策略。

(3)掌握直播电商内容策划要点与内容创作技巧，直播电商活动策划，直播电商营销策划，直播活动的基本流程和控场策略。

(4)掌握美妆类商品直播特点，直播讲解要点、直播讲解技巧与直播营销策略。

(5)掌握服饰类商品直播特点，直播间搭建和服饰类商品讲解方法，以及服饰类商品直播的营销策略。

(6)掌握美食类商品直播特点，直播间搭建、美食类商品讲解要点、呈现方式及营销话术，以及美食类商品直播的营销策略。

(7)掌握家电类商品直播特点，直播间搭建、商品讲解技巧及直播营销策略。

(8)掌握家居家纺类商品直播特点，直播间搭建和直播商品讲解要点，以及家居家纺类商品直播的营销策略。

(9)掌握珠宝首饰类商品直播特点，直播间搭建、讲解话术及直播营销策略。

(10)掌握农产品直播特点，农产品直播间的搭建及直播营销策略。

2·职业技能目标

- (1)能够布置直播间设备、环境与灯光。
- (2)能够策划并执行商品直播活动。
- (3)能够组建直播团队，打造主播人设。
- (4)能够合理地选择、陈列与管理直播间商品。
- (5)能够运用讲解话术推广直播间商品。
- (6)能够利用各种手段提升直播间氛围。
- (7)能够对直播间数据进行分析与复盘。
- (8)能够对不同品类的商品进行直播带货。

3·职业素养目标

(1)具备直播行业的基本职业道德，热爱直播工作，虚心学习，勤奋工作，遵守行业法律、法规。

(2)培养用户思维、流量思维、产品思维、大数据思维等运营思维。

(3)养成认真踏实、细心耐心、注重合作、积极上进的工作作风，具有良好的服务意识。

(4)讲究工作效率和时间观念，养成良好的书面记录习惯，及时回复用户的各种要求，有重要事项及时进行反馈。

(5)保持对直播行业的敏感性，提高沟通协调能力。

(6)锻炼自学能力和可持续发展能力。

三、课程整体设计

本课程主要教学内容分成 10 个章节进行组织教学，含实训共 42 学时。

1·知识模块顺序及对应的学时

序号	教学内容	要求	课时分配
----	------	----	------

1	直播电商重构电商生态新格局	熟悉	5	0	5
2	直播电商产业链深度解析	掌握	6	2	8
3	直播电商策划执行	掌握	3	2	5
4	美妆类商品直播解析	掌握	2	2	4
5	服饰类商品直播解析	掌握	2	2	4
6	美食类商品直播解析	掌握	2	2	4
7	家电类商品直播解析	掌握	2	1	3
8	家居家纺类商品直播解析	掌握	2	1	3
9	珠宝首饰类商品直播解析	掌握	2	1	3
10	农产品直播解析	掌握	2	1	3

2·课程教学的重点、难点及解决方法

(1)教学重点：直播电商产业链；直播电商策划执行；美妆类商品直播策略；服饰类商品直播策略；美食类商品直播策略；家电类商品直播策略；家居家纺类商品直播策略；珠宝首饰类商品直播策略；农产品直播策略。

(2)教学难点：本课程教学的难点在于直播电商的运营模式、特点、优势与价值；了解直播电商的发展历程；了解直播电商发展的驱动因素、发展现状与趋势；了解直播电商主体任务：了解直播电商的类型、模式、发展现状和主流平台。	教学载体或活动在实践中学
(3)解决方案：可以通过强化实训课程来解决，通过实训平台、校企合作等方式来解决。	观看直播，了解直播的特点与优势
<h3>四、课程教学目标与内容设计</h3> <h4>第1章 直播电商重构电商生态新格局</h4>	
学习方法建议	3·活动设计：在不同平台观看直播，并说一说观看直播的感受 讲授法
学习重点与难点	重点：直播电商的类型、模式、发展现状和主流平台 难点：直播电商的本质和模式
	理实一体项目化教学

初识直播电商	了解直播电商的本质、类型、模式、特点、优势与价值	直播电商的类型、模式、优势与价值	2
直播电商发展概况	了解直播电商的发展历程，以及直播电商发展的驱动因素、发展现状与趋势	直播电商发展的驱动因素、发展现状与趋势	2
直播电商主流平台	了解直播电商主流平台	淘宝直播、京东直播、	1

本学习单元学时小计

第2章 直播电商产业链深度解析

学习性工作任务或项目	<p>1·目标：了解直播电商产业链结构及产业链运作流程；掌握主播人设的打造、主播选品与定价策略；了解品牌商的直播模式、直播战略规划、直播团队的组建和排品策略；了解MCN机构的运作流程、主要模式与打造策略；了解直播供应链的服务模式、特点与发展趋势。</p> <p>2·具体任务：熟悉直播电商产业链、主播、品牌商、MCN机构和直播供应链。</p>	载体或活动	
		<p>“唐山泡泡龙” “冰泉”、遥望网络、服装批发直播 案例解析</p>	
学习方法建议	<p>3·活动设计：观看不同量级主播的直播，分析并总结主播的直播营销策略</p> <p>讲授法+实践法</p>		
学习重点与难点	<p>重点：直播电商产业链运作流程、主播人设的打造、主播选品与定价策略、品牌自播排品策略、MCN机构打造策略、直播供应链服务模式</p> <p>难点：直播电商产业链运作流程、品牌自播排品策略、直播供应链服务模式</p>		
组织实施建议	理实一体项目化教学		
学习场地与设施建议	投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
直播电商产业链	了解直播电商产业链结构及产业链运作流程	直播电商产业链结构及产业链运作流程	1
主播	掌握主播人设的打造、主播选品与定价策略	主播人设的打造、主播选品与定价策略	2
品牌商	了解品牌商的直播模式、直播战略规划、直播团队的组建和排品策略	品牌商直播战略规划、直播团队的组建和排品策略	2
MCN机构	MCN机构的主要模式		

了解 MCN 机构的运作流程、 主要模式与打造策略	1.5
了解直播供应链的服务模 式、特点与发展趋势	1.5

学习性工作任务或项目	电商营销策划，直播活动的基本流程和控场策略。 2·具体任务：进行直播内容策划、活动策划、营销策划，并开直播全程实践。	在课堂上全程演练 直播带货	
	本学习单元学时小计	8	
学习方法建议	3·活动设计：案例展示-学生实操-讲评 讲授法+实践法 重点：直播电商内容策划、活动策划、营销策划、基本流程、控场策略		
第3章 直播电商策划执行	难点：直播电商活动策划、营销策划和控场策略		
组织实施建议	理实一体项目化教学		
学习场地与设施建议	实训室、投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
直播电商内容策划	掌握直播电商内容策划要点与内容创作技巧	直播电商内容策划要点、内容创作技巧	1
直播电商活动策划	掌握平台大促活动策划和特色主题活动策划的方法	平台大促活动策划、特色主题活动策划	1
直播电商营销策划	掌握直播带货营销策划和直播“种草”营销策划的方法	直播带货营销策划、直播“种草”营销策划	1
	掌握直播活动的基本流程	直播活动预热宣传、执行直播活动、直播复盘	

第4章 美妆类商品直播解析 学习性工作任务或项目	1·目标：了解美妆类商品直播市场概况，以及美妆类商品直播的特点；掌握美妆类商品直播讲解要点、直播讲解技巧与直播营销策略；了解美妆类商品直播带货案例的营销策略。 2·具体任务：练习美妆类商品直播。	载体或活动
		拆解“完美日记” “珀莱雅”“瑜大公子”直播策略并 练习直播

	难点：美妆类商品直播讲解技巧、美妆类商品直播营销策略		
组织实施建议	理实一体项目化教学		
学习场地与设施建议	实训室、投影仪、提供宽带网络		
学习单元设计	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
美妆类商品直播概况	了解美妆类商品直播市场概况，以及美妆类商品直播的特点	美妆类商品直播特点	1
美妆类商品直播策略	掌握美妆类商品直播讲解要点、直播讲解技巧与直播营销策略	美妆类商品直播讲解要点；美妆类商品直播讲解技巧；美妆类商品直播营销策略	2
	了解美妆类商品直播概况		

学习性工作任务或项目	1. 目标：了解服饰类商品直播市场概况，以及服饰类商品直播的主播和用户的特征；掌握服饰类商品直播策略，包括直播间的搭建和服饰类商品的讲解；了解服饰类商品直播带货案例的营销策略。	载体或活动	
		拆解“娃娃每晚7点服饰大上新” “常熟市王孟杰服装商行”直播策略	
第5章 学习方法建议 服饰类商品直播解析	2. 具体任务：练习服饰类商品直播。 3. 活动设计：案例展示-学生实操-讲评	并练习直播	
学习重点与难点	讲授法+实践法 重点：服饰类商品讲解要点、服饰类商品讲解话术、直播案例解析		
组织实施建议	难点：服饰类商品讲解要点、	服饰类商品讲解话术	
学习场地与设施建议	理实一体项目化教学		
学习单元设计	实训室、投影仪、提供宽带网络		
	拟实现的能力目标	必须掌握的知识内容	学时
服饰类商品直播概况	了解服饰类商品直播市场概		

服饰类商品直播案例拆解	了解服饰类商品直播带货案例的营销策略	“娃娃每晚 7 点服饰大上新” “常熟市王孟杰服装商行” 直播解析	1
本学习单元学时小计			

学习性工作任务或项目 第 6 章 美食类商品直播解析	1· 目标：了解美食类商品直播市场概况与美食类商品直播特点；掌握美食类商品直播的直播间搭建、讲解要点、呈现方式及营销话术；了解美食类商品直播带货案例的策略。	载体或活动
	2· 具体任务：练习美食类商品直播。	拆解“王小卤” “小贝饿了”直播策略并练习直播
	3· 活动设计：案例展示-学生实操-讲评	
学习方法建议	讲授法+实践法	
	重点：美食类商品直播讲解要点、美食类商品直播呈现方式、美食类商品直播营销话术、直播案例解析	

1. 掌握液压传动与气压传动的基本原理和系统运行基础知识，识读常用液压、气压元件图形符号；
2. 掌握液压元件与气压元件的工作特性，并能正确使用与选用；
3. 能阅读中等复杂程度的设备液压与气压传动系统图，能看懂、分析液压、气压控制回路图；
4. 具有使用、调整常见机械设备液压系统和气压系统，并具备对其进行分析、处理和故障排除的能力；
5. 具有设计一般复杂程度的液压与气压传动系统、并正确选用相应元件的能力；
6. 掌握液压、气压系统的安装、调试与维护等相关知识；
7. 培养爱国情怀，理解科技进步在国家富强、民族复兴中的地位和作用；
8. 培养严谨细致、精益求精的工作作风和爱岗敬业、团队协作的职业精神；
9. 培养运用发散思维与辩证思维来分析解决问题的能力，树立产品意识和质量意识。

三、课程教学单元及学时安排

序号	课程教学单元	学时	教学形式与课时分配			
			讲授	实验	习题	讨论
1	学习单元 1 液压传动基础知识	6	6			

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/128072143131006116>