

**湖南商务职业技术学院
数智化商贸流通综合实践中心
建设方案**

目录

第一章 建设背景.....	2
1.1 高职教育改革.....	2
1.2 行业快速发展.....	2
1.3 培养新型人才.....	5
第二章 建设目标与思路.....	7
2.1 建设目标.....	7
2.2 建设思路.....	9
2.3 特色与创新.....	10
2.4 打造 1+X 培训考核中心.....	12
建设区域：.....	12
第三章 建设内容.....	13
3.1 总体规划.....	13
3.2 建设智能实训中心.....	14
3.3 建设产教融合一体化教学中心.....	16
3.4 构建技术技能（积累）转化中心.....	33
3.5 建设开放共享型教学资源.....	35
3.6 对接智能高效畅享云服务.....	36
第四章 预算.....	37
详细预算：.....	37
4.1 用户画像中心.....	38
4.2 商务谈判中心.....	39
4.3 门店运管中心.....	40
4.4 策划推广中心.....	41
4.5 高效交付中心.....	43
4.6 竞赛竞技综合实战中心.....	43
4.7 校企合作研讨中心.....	44
4.8 区域新经济展示中心.....	44
4.9 技术技能转化中心.....	45
4.10 外围装修.....	45
第五章 预期成果.....	47
5.1 服务于 1+X 复合型技能人才培养和试点院校申报.....	47
5.2 促进特色高水平学校和专业建设.....	47
5.3 服务于国家教学创新团队申报.....	48
5.4 实现技术技能积累转化.....	49

因实训中心正在建设中，暂无现场照片

第一章 建设背景

1.1 高职教育改革

加快发展现代职业教育，是党中央、国务院做出的重大战略部署，对于深入实施创新驱动发展战略，创造更大人才红利，加快转方式、调结构、促升级具有十分重要的意义。

2019 年 1 月，国务院印发《国家职业教育改革实施方案》，从七个方面提出了 20 条措施，要求下大力气抓好职业教育，用 5 到 10 年时间，大幅提升职业教育现代化水平，推动办学模式由参照普通教育向产教深度融合的类型教育转变。《实施方案》要求，构建职业教育国家标准，从 2019 年起，在职业院校和应用型本科启动“1+X 证书”；促进产教融合校企双元育人，打造一批高水平实训基地和双师型教师队伍。

2019 年 4 月，教育部、财政部发布《关于实施中国特色高水平高职学校和专业建设计划的意见》（简称“双高计划”）。“双高计划”提出，要集中力量建设 50 所左右高水平高职学校和 150 个左右高水平专业群，打造技术技能人才培养高地和技术技能创新服务平台。

同时，高职扩招专项计划、1+X 证书制度试点方案等政策的出台，无不体现出国家对职业教育的重视。职业院校应加强供给侧改革和学校内涵建设，推进教师、教材、教法“三教”改革，建设高水平实训基地，提高实训基地规划、管理水平，为培养复合型技术技能人才提供有力支撑。

1.2 行业快速发展

受经济全球化和互联网时代的影响，当前商业经营模式、市场运作模式、消费模式等都在发生着深刻变革。商贸流通业呈现出以下十个新趋势。

一．是传统百货从单纯卖货点向商业综合体转变

随着消费者对消费多样化、享受化需求的提高，单一的百货商场人流越来越少，只有向集购物、餐饮、娱乐、休闲、演艺、住宿、健身等多种功能于一体的商业综合体转变，才能形成商业集聚效应，节省消费者的时间和精力，吸引更多客户光顾。

二．是传统超市从包装产品为主向生鲜特色转变

过去超市主要经营品种是日化用品、小食品、酒水、调料等“包装”产品。随着市场竞争日趋激烈，超市水平和吸引力越来越体现在生鲜特色品种上。近三年净收益不断增长的永辉超市(601933,股吧)，直接提出了以生鲜农产品(000061,股吧)为主，以食品用品和服装为辅的“永辉模式”作为其核心竞争力，并设立地方特产专柜。

三．是批发市场从“小而专”向规模化、综合化转变

随着产业经济不断发展，商品流通总量迅速扩大，城市内圈小、专、散的专业市场因难以配套物流、仓储而使经营商户的竞争力下降。批发市场必须向城市外圈大规模的集聚区搬迁转型升级，与互联网、大数据、大物流、大仓储融合发展，形成涵盖会展、配送及仓储、信息化、统一结算、融资、保险等功能的综合服务基地。实现以最高的流通效率和最低流通成本满足生产者和消费者的需求。

四．是实体经济与电子商务向相互依托、相互借力转变

电子商务把销售成千上万种商品的百货公司分拆为成千上万个坐落于不同空间的网店，售货员变成了快递员，收银员变成了网银账户。同时，

再高效的电商也只是翅膀，如果没有产品做实体也飞不起来。最终实体企业如果不上线，或者线上企业没有自己的产品硬货，都将被市场淘汰。

五．是流通领域层层加价向直销直供转变

过去汽车、箱包等产品渠道是亚太区总代理、中国总代理、华南区总代理、省总代理的金字塔式，逐级控货加价得利。由于电子商务特别是跨境电商的发展，信息越来越对称透明，消费者权利逐渐居于主导地位，层层批发代理加价将逐步消失。

六．是市场信息不对称向公共信息平台化服务转变

过去市场体系不完善，开放程度低，供求信息往往依靠众口相传。随着卖方市场向买方市场转变，信息技术提高，利用大数据、智能化等手段，形成更加多样、透明的公共信息平台，代表着买卖双方利益的必然选择。

七．是生产者定价向国际市场综合竞争定价转变

市场越封闭时产品就越紧俏，定价的主动权就越是由生产者掌握。随着经济全球化发展和我国不断深度融合国际市场，产品供求范围变成世界市场，我们自己生产的商品却不由我们定价。要想占有价格优势，必须争取具有比较优势的高效率和低成本。

八．是从产品营销为主向品牌营销为主转变

在市场经济繁荣发展的今天，企业的营销环境面临一系列的改变，产品的替代品增多、竞争增强；消费者的需求多样化、消费习惯不断改变。过去拼的是价格、卖的是东西，现在是认品牌，其次是价格。

九．是从生产决定销售向销售整合生产转变

由于我国经济是从紧缺中发展过来的，过去是生产什么市场才能销售什么。而在经济全球化的背景下，品牌商通过渠道建设、品牌建设、技术创新等手段，在全球范围内整合价值链、产业链和物流链，在全球寻找最低成本的生产分工布局加以吸食，使生产变成了品牌销售的附庸。

十. 是餐饮业从单体店向连锁化规模扩张转变

餐饮市场的变化使餐饮经营模式发生着变化，豪华酒店几乎销声匿迹，而大众化连锁品牌营销餐饮则方兴未艾。统一形象、统一菜式、规范管理、规模采购，加快了企业资金流转速度，扩大了市场覆盖面。连锁经营推动餐饮业根植大众，展现出旺盛的生命力。

1.3 培养新型人才

行业的快速发展带来了人才需求的激增，然而商贸流通业在人才储备方面存在严重不足，人才的培养跟不上行业发展的速度，据统计我国目前商贸流通业人才缺口达到 50-100 万人。

随着商贸流通业不断向纵深发展，生态环境越来越丰饶，新零售、物联网、跨境电商、农村电商、人工智能、智慧物流等不同电商形态的快速推进，对新型人才所具备的知识和技能要求也在不断提高。从近几年的招聘要求中可以看出，当前中小企业对商贸流通业人才有所提升，可以预测，商贸流通业的人才缺口越来越大。

如何解决行业的快速发展与人才供应不足之间的矛盾；如何解决企业成本的上升与企业精益运营之间的矛盾；如何解决企业对移动电商人才的要求与传统教育模式之间的矛盾，这已经成为我们人才培养过程中不得不考虑的三个主要矛盾。

同时,如何融合新的知识与技能?如何归纳培养规律与培养方法?如何创新培养内容与培养载体?如何调整人才培养结构?需要我们对商贸流通业的内涵与外延进行再思考。

第二章 建设目标与思路

2.1 建设目标

1. 创新专业人才培养模式

围绕“教研训服”目标，建设开放共享实践基地。深化产教融合改革主线，以商贸流通业产业高规格、高质量和复合型的人才培养为导向，产教融合，优化“分阶段多循环动态能力集”的人才培养模式，构建学校、用人企业、教育服务企业三位一体的协同育人生态体系，真正建立以学校为主导，面向多家合作企业的有效管理机制，充分利用企业经验，提升课程质量，带动教师成长，同时更好的服务于企业。

2. 打造 1+X 证书考核基地

为深化复合型技术技能人才培养培训模式和评价模式改革，实训基地对标电子商务 1+X 职业技能认证要求，建设网店运营推广等电子商务职业技能等级证书培训、认证、评价中心，对接职业教育国家“学分银行”，提高人才培养质量。

3. 打造商贸流通业人才培养高地

坚持工学结合、知行合一，加强学生认知能力、合作能力、创新能力和职业能力培养，培育和传承工匠精神，引导学生养成严谨专注、敬业专业、精益求精和追求卓越的品质，全面提升学生的数据分析能力、商品采编能力、短视频拍摄能力、新媒体内容生产能力、移动平台推广能力、移动营销能力以及创新创业能力，着力培养一批产业急需、技艺高超的高素质技术技能人才。

4. 搭建职通车平台

由用人企业、教育企业、学校共同搭建职通车平台，平台将学校、教育企业和用人企业有机结合打造了动态闭环的育人系统，实现了学校在教学模式、课程体系、实践环节、教学运行、认证就业、管理机制和教学组织形式等多方面与企业的紧密合作。基于平台将实训基地建设成为集实践教学、社会培训、企业真实生产和社会技术服务于一体的高水平职业教育实训基地。

5. 建设数智化商贸流通综合实践中心

依托职通车平台，产学研合作进行成果转化，为中小微企业提供移动运营推广指导、数据分析服务、新媒体营销服务等技术服务。依托师培基地，开展企业职工、电商创业等相关技术技能培训。达成服务长三角核心区域、辐射边远地区商贸流通业产业发展的目标。

6. 建设高水平智慧实训基地

促进信息技术和智能技术深度融合教育教学和管理服务全过程，改进教学、优化管理、提升绩效。适应“互联网+职业教育”需求，推进数字资源、优秀师资、教育数据共建共享，助力教育服务供给模式升级。提升师生信息素养，建设智慧教室、智慧课堂，广泛应用线上线下混合教学，促进自主、泛在、个性化学习。

7. 打造数智化商贸流通综合教学中心

依据“借鉴、引进、改造、输出”基本原则，打造“引进来、走出去”并行的专业国际化发展思路；建设英文版课程，提高专业教师的国际化教学能力，培养具有国际视野、通晓国际规则的技术技能人才；助力国家“一带一路”，提升专业国际影响力。

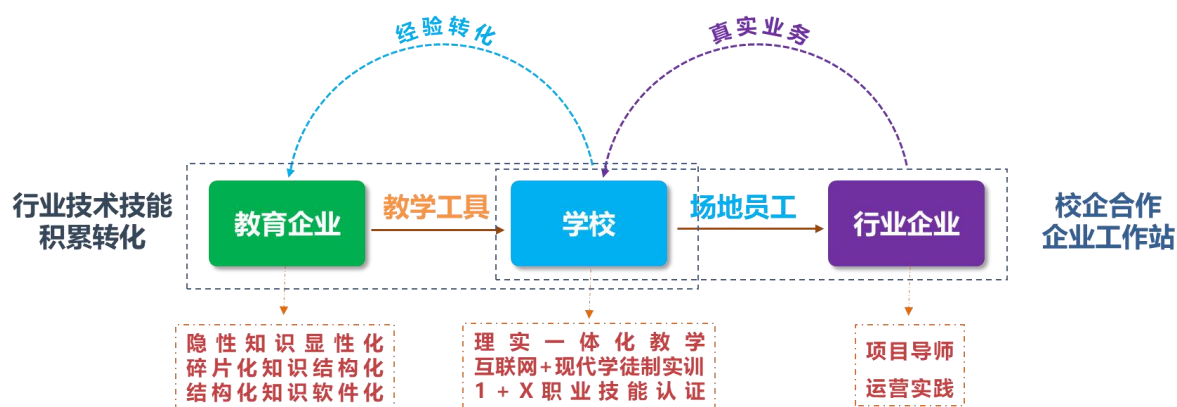
8. 促进商贸流通业专业“三教改革”

通过数智化商贸流通综合实践中心的建设，研究“以学习者为中心”的商贸类教学教法，校企联合打造“互联网+”新形态国家规划教材。以“四有”教师标准为路径，培育聚焦 1+X 证书制度的专兼结合高水平师资队伍。通过建立“校企协同创新中心”等手段，培育国内外有影响力的高水平专业群带头人和高水平结构化骨干教师队伍；打造一支国家级教师教学创新团队及国家级双师培训基地。

2.2 建设思路

传统的校企合作实际上是一种利用职业学校和企事业单位的不同资源和环境，把以课堂传授间接知识为主的教育环境与直接获取实际经验为主的现实环境有机结合起来，最终达到技术技能型人才培养目的的一种教育行为。一方面由于职业教育与社会经济联系的紧密性，开展校企合作被认为是职业教育人才培养过程的必然选择，也是职业教育人才培养质量的重要保证。但另一方面，由于合作双方利益诉求的不一致以及合作过程的复杂性，职业学校校企合作困境长期得不到有效解决，“剃头挑子一头热”的瓶颈局面难以真正破解。

通过分析可以发现，传统校企合作过程中，学生学习了理论知识后即开始动手实操、真实运营，往往会出现上手困难、错误无法弥补、企业培养成本高、成果难以普及等问题，因此，我们在传统校企合作“学”与“真实做”的过程中增加了“模拟做”这一步骤，通过多平台模拟、学生利用虚拟资金反复训练，使学生全面掌握基础技能、拥有一定经验之后再真实项目操作，达到快速上手，降低培养成本的目的，有效改善校企合作“校热企冷”的现状。



因此，数智化商贸流通综合实践中心的建设思路是：依托学院优势，借助全国商贸职业教育集团，联合国内知名企业，与教育企业一起共同建立行业技术技能积累与转化中心，共同构建商贸流通业校企协同育人生态体系，以协同创新视域审视传统高职商贸流通业人才培养模式的困境，紧紧围绕 1+X 复合型技术技能人才培养的内涵，从组织总体功能重定位、组织内部结构重设计和组织动力系统再强化三方面进行高校实践教学改革和重构协同创新教育人才培养新模式，建设具有前置性的商贸流通业开放性智慧中心。

2.3 特色与创新

1. 搭建职通车平台

由用人企业、教育企业、学校共同搭建职通车平台，将实训中心建设成为集实践教学、社会培训、企业真实生产和社会技术服务于一体的高水平职业教育实训基地。通过产教融合，实训基地不仅满足校内师生的实践教学、企业师生的兼职培训，同时借助基地先进的软硬件环境，为企业提供真实生产和社会技术服务，如门店运营推广指导、物流高效交付服务等。

2. 兼具 1+X 认证，推动书证融通

为贯彻落实 4 月份由教育部等四部门印发的《关于在院校实施“学历证书+若干职业技能等级证书”制度试点方案》，实训基地建设“1+X 培训

考核中心”及“技能评价认证中心”，可满足网店运营推广等职业技能等级证书的培训、认证、评价的需要，学院根据职业技能等级标准和专业教学标准要求，将证书培训内容有机融入专业人才培养方案，优化课程设置和教学内容，统筹教学组织与实施，深化教学方式方法改革，提高人才培养的灵活性、适应性、针对性。

3. 智慧实训中心

实训基地按照高标准、严要求进行建设，打造具有教学系统、智能窗帘系统、智能照明系统、智能门禁系统等多功能的现代化智能教室。同时将大量的移动特色，如扫码学习走廊、PAD 智慧教室等融入到实训基地，更有利于提升学习者商贸流通业相关能力。

4. 对接专业标准

实训基地打破传统实训室功能的单一性，实现融多项实训内容为一体的综合实训中心，提高实训中心的利用率。实训内容与专业标准相对接，涵盖了数据分析、商品采编、新媒体内容制作、新媒体平台推广、数字营销等商贸流通业典型实训。

5. 实现技术技能积累转化

通过门店运营中心建立“微格教室”，梳理提炼理实一体化教学过程中的知识与技能，构建行业技术技能积累与转化机制。兼职教师、全职教师、实习学生、企业员工均可将知识、经验、技能、案例等转化为便于传播的视频形式，填充到相关课程的教学平台，通过不断的推陈出新实现技术技能积累转化。

2.4 打造 1+X 培训考核中心

根据《关于在院校实施“学历证书+若干职业技能等级证书”制度试点方案》的要求，按照“足够、配套、先进、高效、共享”的原则，建设先进的考评中心硬件条件，将 1+X 证书制度试点与专业建设、课程建设、教师队伍建设等紧密结合，推进“1”和“X”的有机衔接，提升职业教育质量和学生就业能力。通过 1+X 培训考核中心建设，深化教师、教材、教法“三教”改革，促进书证融通，对接职业教育国家“学分银行”，提高人才培养质量。

建设区域：

区域		主要功能
1 间培训考核中心 (与用户画像中心共用)		建设智慧教室，配备先进的软硬件设备 满足学生上课、实训、培训、考核的需要 满足社会服务的需要 每间教室可同时满足 48 人进行理论学习或实践操作
办公区域	评价办公室	培训或评价教师工作场地
	会议室	教师培训、会议场地 配备电子大屏，既可用于会议使用也可监控考核场地
	保密室	实训平台、考核资料、数据、考核平台等资料存放场地 兼顾整个实训中心的实时监控

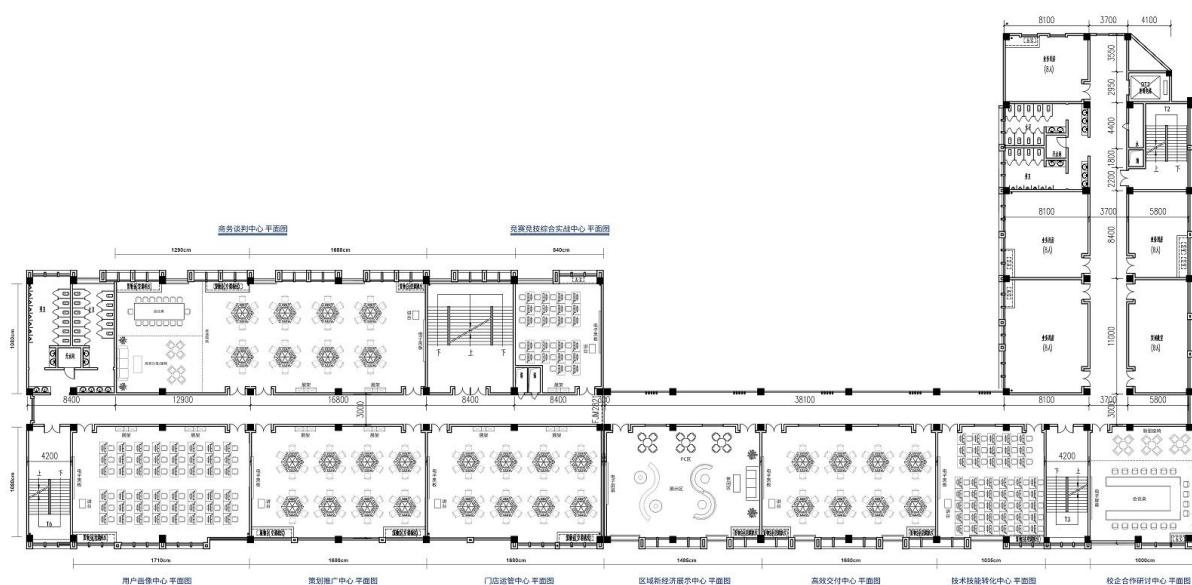
第三章 建设内容

3.1 总体规划

商业的手段随着技术的发展一直在改变,但商业的本质从未改变,从卖给谁(用户)到卖什么(产品),从怎么卖(内容)到如何让更多的人来(推广)、如何让更多的人买(营销),再通过闭环分析、动态调整来优化整个经营过程。数智化商贸流通综合实践中心的人才培养目标和内容始终要围绕商业的本质进行,将商贸流通业人才培养的体系跟商业价值链进行匹配和重构。



数智化商贸流通综合实践中心建设商贸流通业专业实训与1+X培训考核两方面的内容:商贸流通业专业实训通过建设校企协同创新中心、用户画像中心、商务谈判中心、门店运营中心、策划推广中心、高效交付中心实现了商贸流通业人才的闭环培养,运用十余项专项实训涵盖了商贸流通业的核心课程,提升学生的数据分析能力、商品采编能力、新媒体内容生产能力、新媒体平台推广能力、营销策划能力以及创新创业能力;

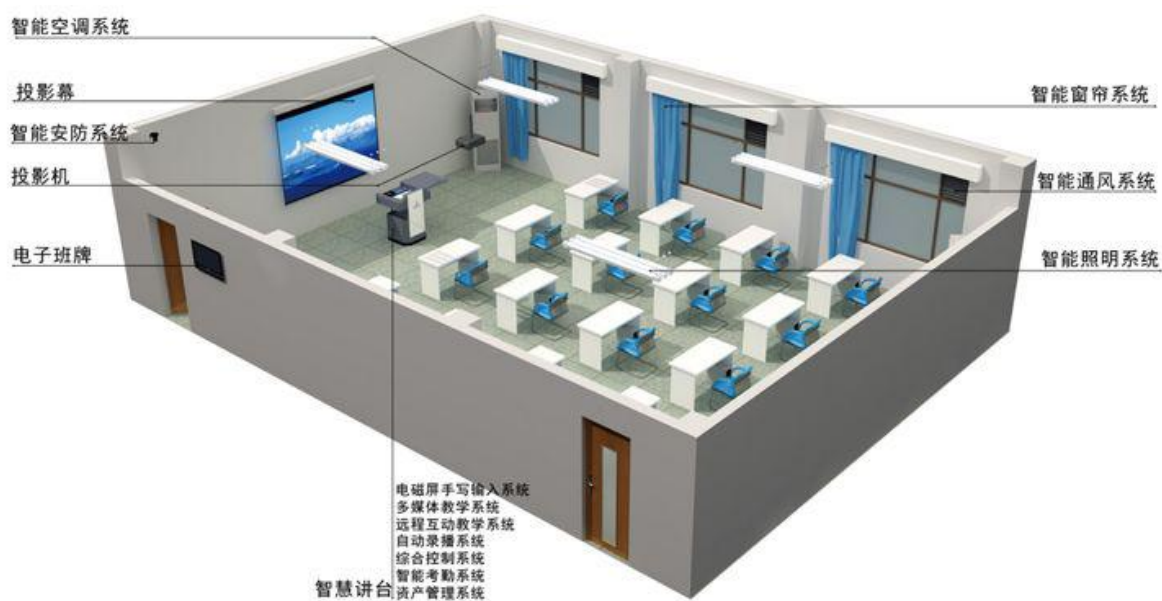


3.2 建设智能实训中心

实训基地按照高标准、严要求建设智慧教室、智慧实训室。

将线下现实课堂与线上虚拟课堂紧密结合，对教学全过程全要素进行汇聚研究和分析，为教学评价、个性化学习和教学管理决策提供支持服务。实训场所远程监控、实训设备物联管控、实训工位预约共享、线上虚拟仿真实训等，实训教学管理全程提质增效。





实训中心充满科技特色：建设“扫码学习走廊”，学生通过扫一扫即可随时查看重点知识讲解；在内容运营中心设置“短视频录制与直播区域”，拓展学生职业技能，增加实训兴趣。



3.3 建设产教融合一体化教学中心

3.3.1 用户画像中心

1. 中心简介

中心主题：用户画像，实现精准营销

随着大数据技术的深入研究与应用，企业的专注点日益聚焦于怎样利用大数据来为精准营销服务，进而深入挖掘潜在的商业价值。用户画像，即用户信息标签化，就是企业通过收集与分析消费者社会属性、生活习惯、消费行为等主要信息的数据之后，完美地抽象出一个用户的商业全貌，可以看作是企业应用大数据技术的基本方式。用户画像为企业提供了足够的信息基础，能够帮助企业快速找到精准用户群体以及用户需求等更为广泛的反馈信息。

用户画像实训室基于主动和被动用户画像分析的两个层面，以市场调查与分析实训和商务数据分析与应用实训为主要建设内容，让学生了解如何通过市场数据、商品数据、订单数据等进行用户画像分析，提升学生数据收集、整理、分析和应用能力。

用户画像中心		
适用岗位	职业活动	软硬件资源

市场专员 客户分析员 市场调查人员 数据分析人员	市场调查 问卷设计 问卷统计 数据整理 数据分析 数据应用	硬件： 服务器、交换机、工作电脑、工作桌椅、 电子黑板、讲台等
		软件： 市场调查与分析实训系统 商务数据分析与应用实训系统

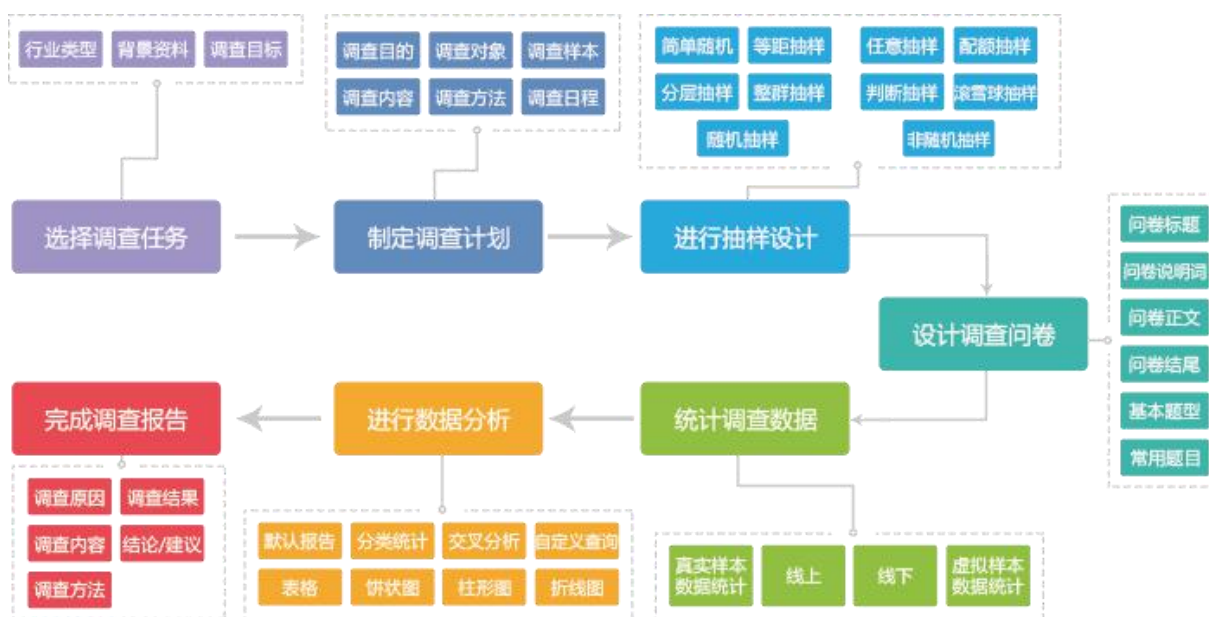
2. 效果图



3. 实训系统介绍

(1) 市场调查与分析实训系统

《市场调查与分析实训系统》围绕市场调查与分析专业课核心专业技能，设置了八大行业 38 家具有典型代表性的国内外真实企业调研背景资料，支持真实或虚拟的调查样本、线上或线下的调查方式。系统以实际市场调查工作过程为导向，以“制定调查计划—进行抽样设计—设计调查问卷—数



据收集与分析—撰写调研报告”这一典型工作任务为驱动方式，引导学生针对不同行业不同企业的需求完成市场调查与分析活动。



(2) 新零售商务数据分析与应用实训系统

系统依托于真实 PC 店铺、跨境店铺、移动店铺的经营活动，动态采集、更新店铺的在售产品数量、产品曝光量、订单量以及成交订单量等关键指标数据，建立精准营销数据库，经过数据整理、数据清洗，形成直观、多维、实时的可视化图表，学生以店铺经营者者的视角，在强大的数据库支撑下，通过市场分析、流量分析、订单分析、商品分析、客户分析、服务分

理论知识，更多的内容应该来自于企业家的经营管理实践活动，只有经过系统的理论学习和大量的模拟练习，才能逐步提高学生商务谈判的基本技能。“商务谈判中心”可以将枯燥的理论教学变成生动活泼、动态交互的实践平台，对学生商务谈判能力的培养起到重要作用。

项目销售中心功能描述		
适用工作领域	核心功能	软硬件资源
商务沟通 商务谈判 商务策划 项目销售 项目管理	同时满足 50 位学生进行数据整理、数据分析、项目招标、项目投标、项目开标、项目评标、项目定标、客户拜访、方案设计、方案演示、商务洽谈等项目销售实训及相应的课堂教学、考核评价的需求	硬件： 服务器、交换机、工作电脑、工作桌椅、电子黑板、讲台等
		软件： 项目销售实训系统

2. 效果图



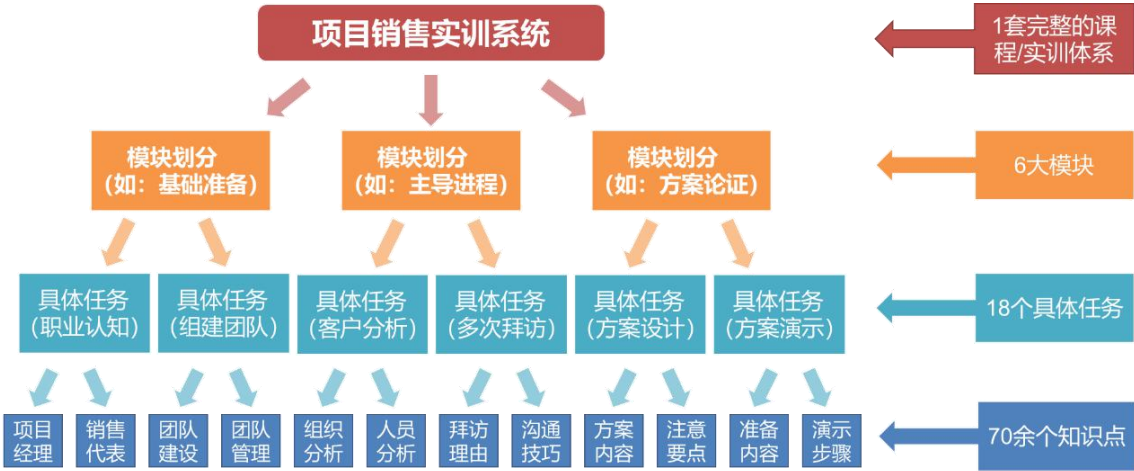
3. 系统介绍

项目销售实训系统

系统以典型行业的企业背景案例为基础，模拟确认商机、主导进程、方案论证、商务洽谈、销售成交的销售全过程。学生以角色扮演的方式进入

到系统中，按照“团队组建—信息收集—商机挖掘—初次拜访—项目立项—客户分析—多次拜访—方案设计—方案演示—商务洽谈—签订合同”的业务流程，围绕项目销售的三要素（分析购买行为、分析人、分析竞争对手）进行项目分析。系统旨在培养项目销售的专业复合型人才，使学生掌握项目销售过程中的销售沟通、方案撰写与呈现、项目销售过程控制等核心技能。

技巧、能力、知识、素质 销售过程	有效的销售技巧			周详的分析策划能力																		专业的知识	自我管理素质				
	沟通	人际关系	销售推进	信息收集			信息分析				战备的思考		项目管理														
	说服、呈现、演示	谈判、处理异议 询问与聆听	赢得客户高层信任 取得客户好感	客户拜访	客户全貌	客户现状、困难及影响	客户三维需求	客户立项内容	客户SWOT分析	预测潜在客户需求	客户项目小组成员影响偏向	销售机会竞争力评估	销售机会成败评估	销售预测	影响客户立项标书策略	销售策略	客户决策者关系策略	销售项目团队组建	销售项目资源协调	销售项目行动计划	销售漏斗的进程监控	产品与技术的掌握	客户行为的认识	效益分析及方案制作	诚信、热情	看事情的客观态度	不断学习的纪律
1.确认商机	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓											✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
2.主导进程	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
3.方案论证	✓	✓	✓	✓		✓	✓	✓			✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
4.商务洽谈		✓	✓	✓	✓		✓					✓		✓	✓	✓		✓			✓				✓	✓	✓
5.销售成交		✓	✓																✓		✓				✓	✓	✓



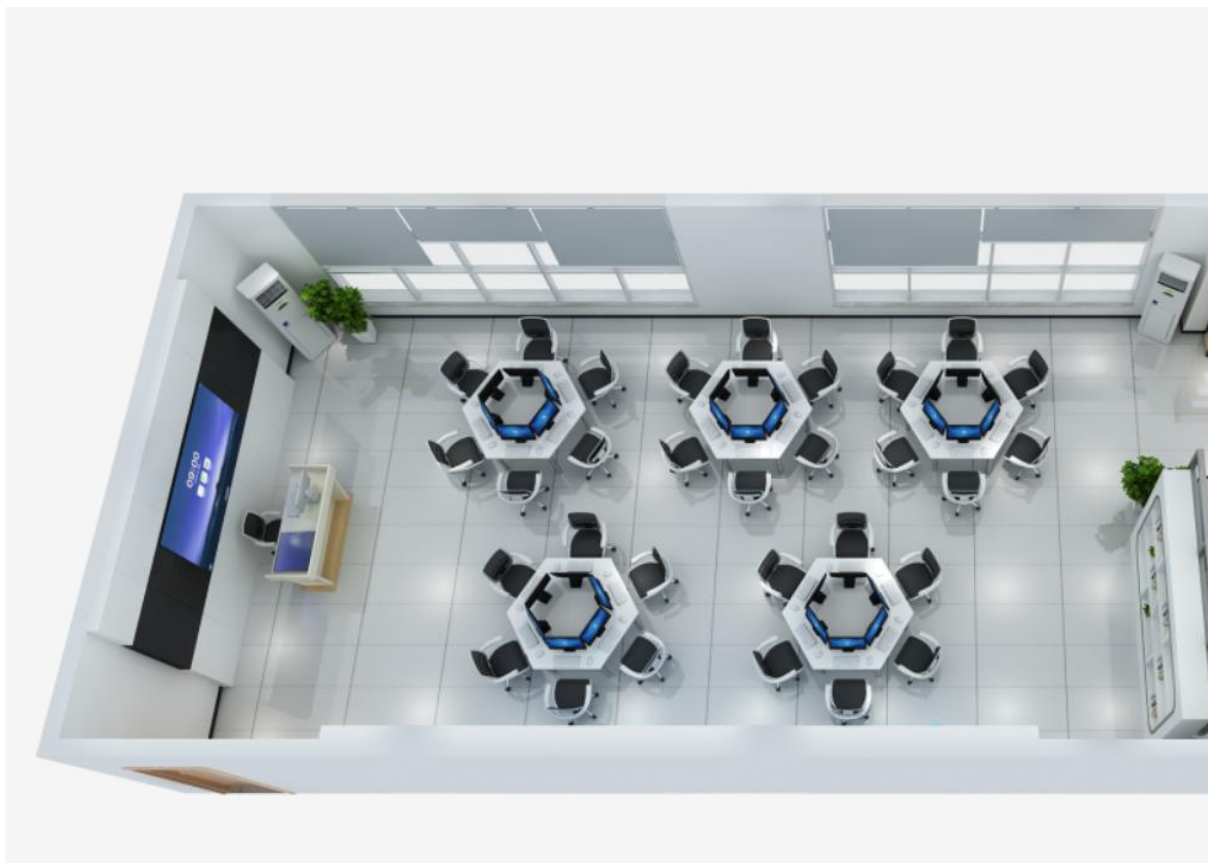
3.3.3 门店运管中心

1. 主要功能

通过卖场规划任务训练学生对卖场各区域面积划分、位置分配、客动线设计的能力；通过门店布局任务训练学生对门店商品结构、磁石理论、货架布局、通道设计的能力；通过商品陈列任务训练学生对商品的陈列原则、销售数据分析、陈列面优化的能力。三类任务相辅相成，循序渐进，既符合从整体到局部的门店建设流程，又符合课堂理论知识的教学流程，使学生在逼真的场景中对专业技能进行演练与提升。

门店管理中心功能描述		
适用岗位	核心功能	软硬件资源
门店店长 店长助理 门店店员	门店设计与开发 门店运营和管理	硬件： 服务器、交换机、工作电脑、工作桌椅、电子黑板、讲台等
		软件： 门店布局与商品陈列系统 连锁企业经营管理沙盘模拟实训系统

2. 效果图



3. 系统介绍

（1）3D 门店布局与商品陈列实训系统

采用专业的 3D 引擎技术，以丰富的设施设备及商品模型为基础，结合实际岗位工作内容，设计了卖场规划、门店布局、商品陈列三大类型任务，每一项任务均配备了理论知识讲解、3D 界面操作讲解、具体任务讲解等基础内容讲解，再通过多次不同形式的技能训练，使学生全面掌握相关知识和技能。

（2）连锁企业经营管理沙盘模拟实训系统

连锁门店综合实训与竞赛系统采用国际先进的商业模拟训练模式，将学员分成若干小组模拟企业市场运作，每组学员分别模拟企业总裁、财务总监、运营总监、商品总监4个角色组成企业核心团队，分别承担配送中心选择、门店选址布局、选品、运营、财务等工作，进行市场调研与分析、

采购新商品、门店布局、制定营销计划，并时刻分析市场变化、调整市场营销策略、分析企业盈亏等，提升专业技能。

3.3.4 策划推广中心

1. 主要功能

如今客户的购物模式已发生改变，从传统的购物模式——看产品详情页、评价、店铺的装修风格、图片的调性等，到现在看短视频推荐、看直播、看必买清单、看买家秀等，这些内容的新增，让我们知道电商的营销方式发生了变化。想要做好电商，就要做好内容营销。

商贸流通业内容运营中心涵盖了内容选题、内容呈现、渠道选择、内容投放等典型的新媒体内容制作过程，并结合移动特色，重点建设短视频拍摄与直播区域，提升学生商贸流通业文案写作、视觉设计、内容运营能力。

策划推广中心功能描述		
适用岗位	核心功能	软硬件资源
新媒体营销专员 商品采编员 视觉设计师 内容运营专员	可同时满足 50 位学生进行新媒体营销策划、平台操作、内容生产、多渠道推广、内容投放等商贸流通业实训及相应的课堂教学的需求	一般硬件： 服务器、交换机、工作电脑、工作桌椅等 专业软件： 新媒体营销实训系统 网店推广实训系统（头条） 营销沙盘

2. 效果图



3. 实训内容

(1) 新媒体营销实训系统

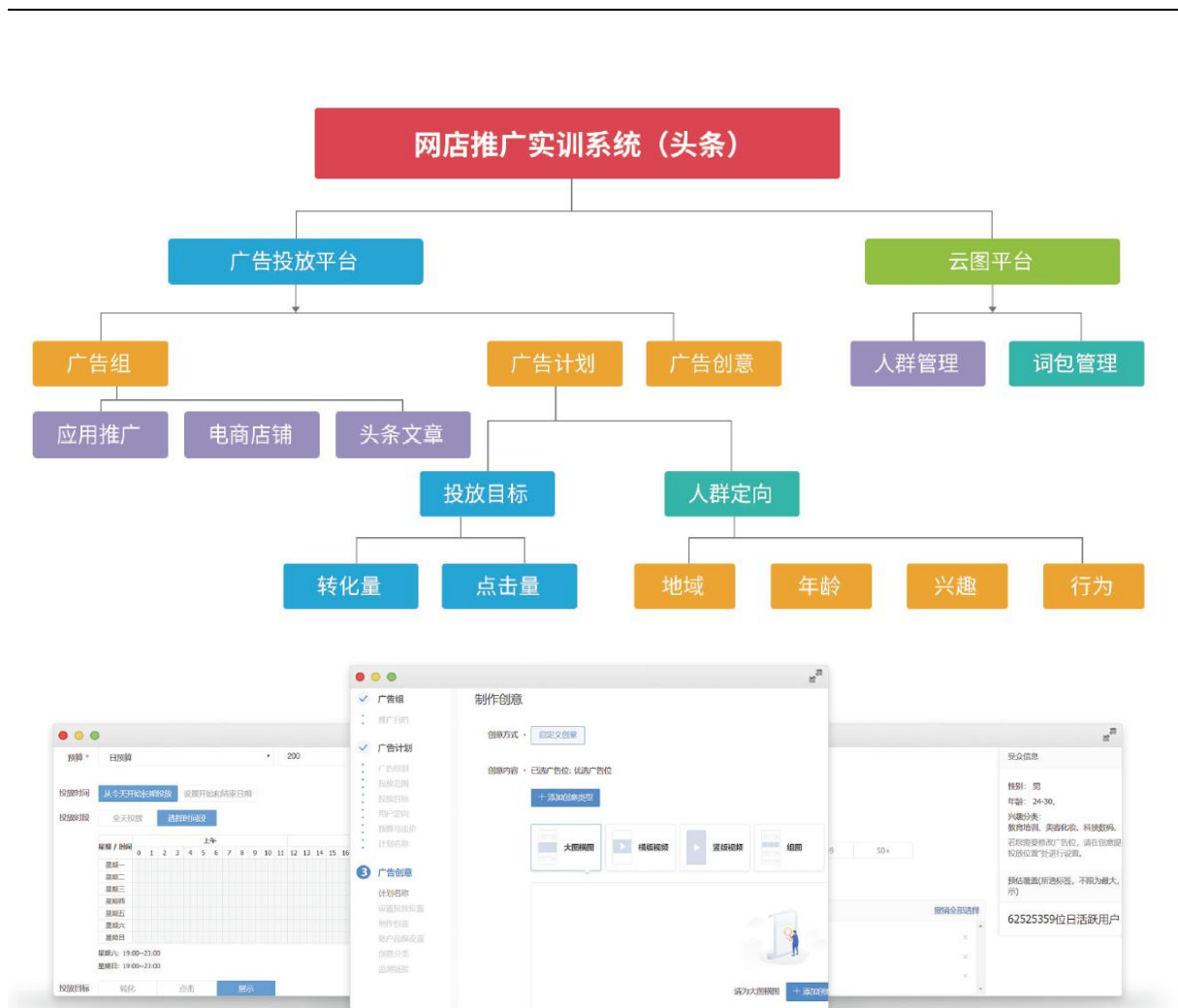
系统提供了互联网环境下，运用新媒体进行内容生产和传播的类型与方法。内置 30 个典型的与微信、微博等热门新媒体营销相关的任务，采用以经典刷屏案例为依托，以场景化实训任务为引导，让学生从 UGC（用户生产内容）、PGC（专业生产内容）、OGC（品牌/职业生产内容）三种不同视角体验内容的生产。根据实训任务要求，学会如何通过常用的新媒体渠道，利用病毒营销、事件营销、口碑营销、饥饿营销、知识营销、互动营销、情感营销、会员营销等方式对生产的内容进行传播。帮助学生从对新媒体营销感性的认识上升到理性的认知，从点的了解深化到对面的掌握。



(2) 网店推广实训系统（头条）

系统模拟了今日头条推广专员的基本工作内容和业务流程，内置虚拟的推广资金，学生可以通过该实训系统，根据营销目标，制定今日头条推广策略，管理受众人群包，完成今日头条广告的帐户中广告组、广告计划、广告创意的搭建与优化。系统采用虚拟仿真的技术，学生可以多轮模拟推广，不断分析总结优化，逐步提高推广技能。

系统主要分为信息流广告投放平台和用于人群管理的云图平台，系统兼具实训功能与教学功能，针对信息流推广工作领域，使学生具备今日头条平台推广能力。



3.3.5 高效交付中心

1. 中心简介

中心主题：高效交付，打通交付痛点

电子商务之所以快速发展得益于交易和交付的分离，交付由物流公司承担。物流交付的可靠性和及时性直接影响客户体验。跨境电子商务货物批量小，批次多，种类多，申报数据量大，审批工作繁锁。在通关监管、检验检疫、外汇管理、税收管理、专项统计等环节管理部门无法针对性地接收数据、分析数据，进行监控与管理。如何合法、高效地进行跨境电子商务的交付成为了专业的痛点。

高效交付中心围绕物流管理、跨境电子商务进出口和国际贸易职业情境实战两部分内容进行设计，解决典型行业在交付中的痛点。

高效交付中心		
适用岗位	职业活动	软硬件资源
通关专员、外汇专员、物流专员、外贸业务员、单证员、跟单员、报关员、报检员等	物流企业运营	硬件： 服务器、交换机、工作电脑、工作桌椅、电子黑板、讲台等
		软件： 物流企业经营管理沙盘模拟系统

2. 效果图

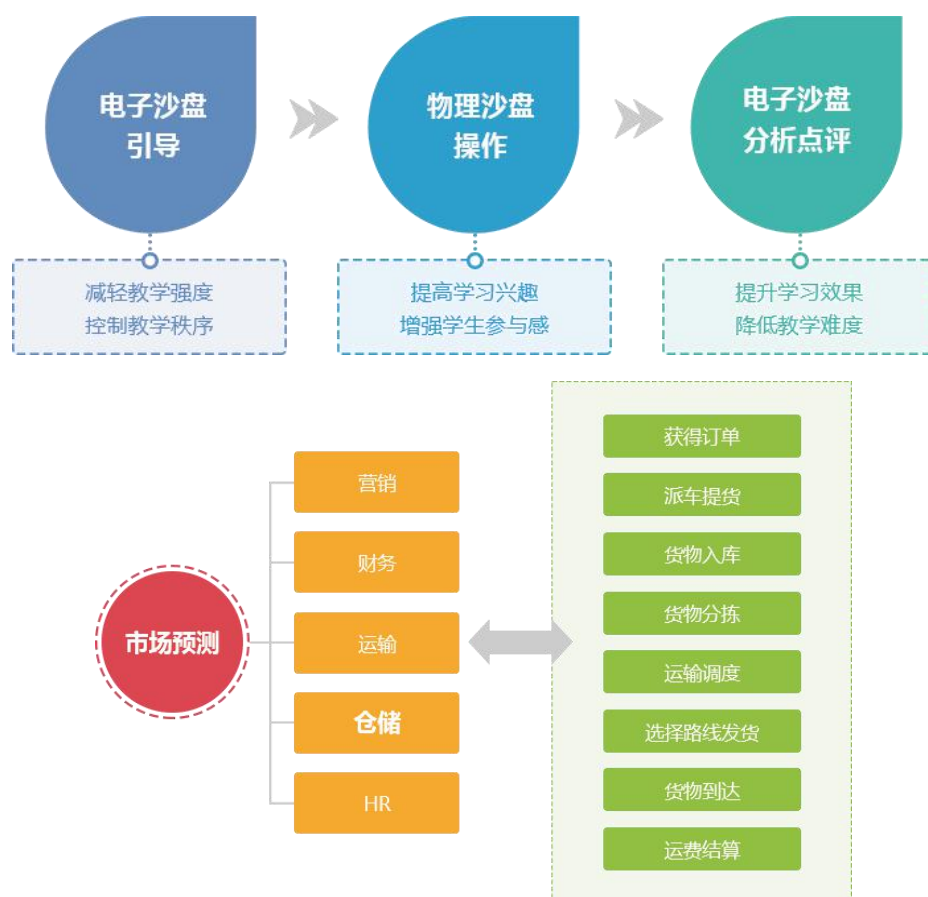


3. 实训系统介绍

(1) 物流企业经营管理沙盘模拟系统

物流企业经营管理沙盘模拟系统将物理沙盘和电子沙盘软件有机融为一体，将企业置身复杂的物流网络中，通过模拟物流企业的整体运营过程，

让学生进行备货、运输、仓储、物料搬运、配送、订单履行、物流网络设计、存货管理、供应/需求计划、外包管理以及客户服务水平确定等战略、战术、运营层面的决策与实施。在实训过程中，学生既能从战略高度来观察物流企业管理的全貌，也能从执行角度来亲身体验物流管理的主要环节，并学习如何解决实践中会遇到的典型问题。



3.3.6 竞赛竞技综合实战中心

一、主要功能

为提高经济贸易学院各专业技能竞赛实力，规划建设技能竞赛中心。中心配套相关实训与竞赛系统等技能竞赛平台，学生直接在竞赛平台内学习、练习能够显著提高技能竞赛水平，同时实训中心可作为校赛、省赛的场地，增强院校在竞赛方面的综合实力。

二、场地规划

(1) 场地面积：90 平方米左右的场地

(2) 场地要求：具备完善的水电、道路、通讯和网络等基础设施。

三、布局规划：按照 20 个工位的实训室空间范围进行规划。

3.3.7 校企合作研讨中心

一、主要功能

校企合作，实现了让学生在校所学与企业实践有机结合，让学校和企业设备、技术实现优势互补，节约了教育与企业成本，是一种“双赢”模式。校企合作研讨中心正是为双方的深度合作提供了一个很好的场所，在这里校企双方可以进行全方位多维度的探讨：

如合作模式的探讨：职业院校的发展需要企业相关岗位的技能和管理经验，企业发展也需要学校的人才培养，故有合作模式一：学校引进企业模式；合作模式二：劳动和教学相结合、工学交替；合作模式三：校企互动式模式；合作模式四：“订单”式合作... 同时企业的项目也可以引入校园，进行校企合作签约合作。

企业走进校园，主动加强与学院的交流、对接与合作，并发挥出各方在办学、管理、生产、科研服务、实习、实训等方面的优势，共同制定人才培养方案，全力推进产教融合双主体育人新模式，共同打造校企合作的成功典范，共同服务于国家职业教育创新发展试验区建设，为推进地方经济社会高质量发展做出应有的贡献。

学校可以按照“校企合作、人才共育”方针，围绕先进制造业、现代服务业、战略性新兴产业，升级改造传统专业，拓展延伸骨干专业，专业产业紧密对接，合作规模不断扩大，合作内涵进一步深化。通过不断加大

合作力度，实现多方位深度融通；坚持以市场需求、产业结构调整为导向，为社会发展输送更多高技能人才。

学校主动服务区域经济的发展，努力构建提升学生职业素养的个性化培养模式，不断提升办学水平和教育质量。根据企业需要进行短期的技能培训，培训完后，经公司组织考核合格，就可按合同上岗就业。这种合作针对性强，突出了职业技能培训的灵活性和开放性，学生有更强的适应性，更高的就业率和更好的就业稳定性。

总之，双方通过不断层次和深度的研讨，企业和学校之间相互加深了解，拓宽了合作空间，实现双方在人才输送、实训基地、顶岗实习、资源共享等多方面的深度融合，构建起长期、有效、顺畅的战略合作关系，为将来各自的发展带来了更多的活力也提供了更多的可能性；

二、场地规划

（1）场地面积：90平方米左右的场地

（2）场地要求：具备完善的水电、道路、通讯和网络等基础设施。

三、布局规划：按照容纳20人左右的中型研讨会议和10人左右的小型研讨会议场景和进行规划。

3.3.8 区域新经济展示中心

通过了解湖南省流通产业发展的历史和现状，流通产业的总体运行和内部结构，结合批发、零售、餐饮、商品市场和电子商务等方面流通产业的发展，区域新经济展示中心为社会各界了解湖南经济、湖南商贸业提供了一个窗口。

结合学校专业（群）的建设，区域新经济展示中心集中展示长沙区近

年来经济发展综合实力和新经济与传统产业深度融合的成效，如持续推进基础设施的数字化、现代物流的智能化、现代服务的智慧化等；

总之，该中心依托于湖南的区域经济，围绕着湖南省流通产业各个环节，通过实物、展板、沙盘等各种形式，对湖南经济的新产品、新材料、新技术、新行业进行多维度展示。

二、场地规划

（1）场地面积：90平方米左右的场地

（2）场地要求：具备完善的水电、道路、通讯和网络等基础设施。

三、布局规划：按照容纳30人左右的学生参观场地，并安排有临时休息区进行规划。

3.4 构建技术技能（积累）转化中心

构建技术技能积累转化中心，目的是技术应用与职业技能相适应，实现技术技能积累向教学积累的同步转化，目标是切实提高人才培养质量。首先，转化中心可以将行业、产业先进技术进行分解并内化到专业教学核心，逐渐实现生产性教学，构建结果即成果为导向的教学模式，培养学生解决实际问题的能力。其次，转化中心可以建设并完善精品课程教学资源，将企业实际案例、企业工作技巧、企业培训内容、教师教学经验、学生实习实训心得、技能竞赛体会等同步转化为教学资源，使技术技能积累转化为教学积累，使教学资源成为学生学习实际工作过程中有力的补充。

借助先进的校园虚拟演播室系统实现微课、慕课的自由录制，具有叠加字幕 LOGO、采集、录制、制作、网络直播、高标清虚拟抠像、多画面、远程控制等功能。配合教师准备的教材，可将教师人像结合在任何教学所

需的场景；使用提词器，老师可直接观看自己合成后的画面并调整位置；除此之外，系统还具有校园电视广播功能，可通过校园内网使教室电视播放需要播放课程、宣传视频或通知，将整个校园都可以联系起来。



根据《关于在院校实施“学历证书+若干职业技能等级证书”制度试点方案》的要求，按照“足够、配套、先进、高效、共享”的原则，建设先进的考评中心硬件条件，将1+X证书制度试点与专业建设、课程建设、教师队伍建设等紧密结合，推进“1”和“X”的有机衔接，提升职业教育质量和学生就业能力。通过1+X培训考核中心建设，深化教师、教材、教法“三教”改革，促进书证融通，对接职业教育国家“学分银行”，提高人才培养质量。

建设区域：

区域	主要功能
培训考核中心	建设智慧教室，配备先进的软硬件设备 满足学生上课、实训、培训、考核的需要

3.5 建设开放共享型教学资源

通过建设开放共享型专业教学资源库转变教学模式，专业教学资源库以“精品资源共享课”为技术标准，以“国家教学资源库”为专业标准进行建设。从“点、线、面”三个层次，构建“底层共享,中层分立,高层互选”的课程体系，通过“课程设计、资源开发、资源集成、教学应用、教学分析、教学管理”六个阶段的建设，建立理论教学与实践教学相结合的课程体系，满足课堂教学与自主学习相融合的混合式教学方式，达到辅教辅学的目的，形成学校特色的专业教学资源库。

协助院校将每门课程的知识点和技能点进行归纳总结，根据教学需求将知识点制作成合适的媒体形式来展示，如图片、动画、视频、文本等多种形式的教学资源，使枯燥的学习转变为生动的过程演示、直观的资源展示，着重培养学生职业判断力的教学组织，增强教学过程的参与性、互动性和趣味性，提高教与学的效率与效果。



实训中心	建设课程
用户画像中心	《新零售商务数据分析》
商务谈判中心	《商务谈判》
门店运管中心	《门店布局与商品陈列》
策划推广中心	《数字营销》
高效交付中心	《智慧物流》

3.6 对接智能高效畅享云服务

畅享云服务是为学校及合作企业增效减负的云服务平台,平台利用大数据分析、人工智能等技术将企业的人才需求、行业的技能经验、职业能力的测评认证以及企业招聘等信息进行整合分析,借助云技术将信息推送到院校,通过职通车平台与畅享云服务的无缝衔接真正实现了动态闭环的校企协同育人生态体系。

畅享云服务	简介	主要内容
畅享调研云平台	调研云平台围绕企业岗位能力需求,借助大数据分析等先进技术手段,通过对企业调研问卷、主流招聘网站职位数据采集以及合作企业在招聘过程中使用的岗位能力标签等多渠道数据进行汇总分析,获得当前最新的岗位专业能力和素质能力点,进而分析出该岗位的职业能力模型。	问卷调查
		数据采集
		数据分析
		调研报告
畅享经验云平台	经验云平台不断总结不同行业中处理各种典型业务的流程、经验和方法,积累转化到经验积累与转化平台中,利用云技术和人工智能技术,实现行业经验的分享,学生可以利用移动终端搜索学习,让学生接触更多行业、企业的真实案例,开阔视野,促进个人、组织和社会在长期的生产、学习和创新实践中获得技术技能的递进、积累和传承。	经验学习
		经验积累
		经验转达
		智能推送
畅享认证云平台	认证云平台包含了相关专业主要岗位的认证体系,平台以大数据为支撑,通过 MOOC 在线学习、培训、考试和实训模式,全面提升学生或企业员工的职业能力,实现“1+X”证书制度改革。	培训
		认证
		测评
畅享人才云平台	通过校企合作,搭建毕业生就业服务平台,与企业校园招聘结合,包括合作企业管理、企业招聘信息发布、主要岗位维护、岗位能力模型管理、学生应聘管理、学生就业质量跟踪等功能。	求职应聘
		企业招聘
		调研分析

第四章 预算

序号	项目	金额（元）
01	用户画像中心	810700
02	商务谈判中心	837500
03	门店运营中心	910400
04	策划推广中心	588200
05	高效交付中心	650700
06	竞赛竞技综合实战中心	213200
07	校企合作研讨中心	125000
08	区域新经济展示中心	114500
09	技术技能（积累）转化中心	650600
10	畅享云服务	免费对接
11	外围装修	230000
合计	5130800（元）	

详细预算：

4.1 用户画像中心

序号	产品名称	规格	数量	单价 (元)	合计 (元)
1	服务器	联想 (Lenovo) 服务器 X3650M5 8871i05 E5-2603v4 主机 双颗 2603V4 6 核 1.7G CPU 配单电源 64G 内存+3 块 1T 7.2K 硬盘+R5, 19.5 显示器	1 台	20000	20000
2	学生机	台式机商务台式机启天/M428 配置: i5-9500 /8GB 内存/1TB 机械硬盘+128G 固态/集成显卡/21.5 液晶)	48 台	4800	230400
3	工作桌椅	定制, 高密度板、不锈钢支架十字型屏风隔断, 每工位配 1 把椅子	48 套	600	28800
4	交换机	可网管华为 24 口、千兆	3 台	2000	6000
5	讲台	多功能中控标准讲台、塑钢材质、120CM*60CM	1 张	2000	2000
6	教师椅	真皮	1 张	500	500
7	壁挂图	定制	2 副	1000	2000
8	机柜	1.6 米标准机柜	1 个	1000	1000
9	基础装修	铺设机房 600 架空全钢防静电地板、吊顶、刷墙、布线、隔离控制室等	1 套	30000	30000
10	市场调查与分析实训系统	系统设置了八大行业 38 家具有典型代表性的国内外真实企业调研背景资料, 支持真实或虚拟的调查样本、线上或线下的调查方式。系统以实际市场调查工作过程为导向, 以“制定调查计划—进行抽样设计—设计调查问卷—数据收集与分析—撰写调研报告”这一典型工作任务为驱动方式, 引导学生针对不同行业不同企业的需求完成市场调查与分析活动。	1 套	160000	160000
11	新零售商务数据分析与应用系统	系统依托于真实 PC 店铺、跨境店铺、移动店铺的经营活动, 动态采集、更新店铺的在售产品数量、产品曝光量、订单量以及成交订单量等关键指标数据, 建立精准营销数据库, 经过数据整理、数据清洗, 形成直观、多维、实时的可视化图表, 学生以店铺经营者者的视角, 在强大的数据库支撑下, 通过市场分析、流量分析、订单分析、商品分析、客户分析、服务分析以及营销推广分析等任务式实训, 进行实际问题分析和研究, 并制定相应的营销策略, 不断提升营销能力。	1 套	180000	180000

12	《新零售商务数据分析》课程建设	通过校企合作，总结实际企业的工作经验，将岗位核心技能提炼转化为典型实训任务，采用工学交替、线上线下结合等形式，搭建《新零售商务数据分析》理实一体化课程，包含图片、动画、视频、文本等多种形式的教学资源	1 套	150000	150000
合计（元）		810700 元			

4.2 商务谈判中心

序号	产品名称	规格	数量	单价（元）	合计（元）
01	服务器	戴尔 DELL R730 2U 机架式服务器主机（E5-2620V4*2/16G*2/2T SAS*2 热/H730-1G/）	1 台	20000	20000
02	学生机	联想（Lenovo）轻薄笔记本电脑（i5 CPU 8G 256G SSD 2G 独显 FHD IPS Win10）	48 台	4800	230400
03	工作桌椅	创意梯形电脑桌，可组合拼接 每工位配 1 把椅子	48 套	600	28800
04	多媒体讲台	多功能标准讲台、优质冷轧钢板、耐划桌面 110CM*78CM*100CM（含多媒体中控系统）	1 张	2000	2000
05	教师机	联想（Lenovo）台式电脑（九代 i5 1T+128G 千兆网卡 8G 内存 2G 独显 WIN10）	1 台	5000	5000
06	教师椅	弓形电脑椅，高密度坐垫，防滑设计 加厚双层钢管弓脚	1 张	300	300
07	壁挂图	定制	2 副	1000	2000
08	音响系统	多媒体教室音响系统 2 对 8 寸音箱+功放设备+无线话筒套装	1 套	2000	2000
09	玻璃隔断	谈判室玻璃隔断，隔音设计，谈判室门 双层钢化玻璃，防火，磨砂	1 套	8000	8000
10	会议桌椅	现代钢木结构长方形会议桌，4.5 米*1.5 米，环保材质，隐藏线盒，配备 16 把办公椅	1 套	5000	5000
11	录播系统	一整套微课、慕课录制软硬件设备 具有采集、录制、制作、网络直播、高清虚拟抠像、多画面、远程控制等功能	1 套	100000	100000
12	机柜	1.6 米标准机柜，优质冷轧钢板，精工品质	1 个	1000	1000
13	投影系统	1080P 分辨率投影仪，自动对焦，上下左右梯形校正，支持侧投、无线投影 遥控电动投影幕布，100 英寸，高清白玻纤	1 套	3000	3000
14	装修布线	铺设机房 600 架空全钢防静电地板、吊顶、刷墙、布线等（以 74 平方米计算）。	1 套	40000	40000
15	项目销售	系统以典型行业的企业背景案例为基础，模拟确	1 套	240000	240000

	实训系统	认商机、主导进程、方案论证、招标投标、销售成交的销售全过程。学生以角色扮演的方式进入到系统中,按照“基础准备—团队组建—初次拜访—项目立项—客户分析—竞争分析—多次拜访—方案设计—方案演示—参与投标—签订合同”的业务流程,围绕项目销售的三要素(分析购买行为、分析人、分析竞争对手)进行项目分析。系统旨在培养项目销售的专业复合型人才,使学生掌握销售沟通与分析、方案撰写与呈现、项目销售过程控制等项目销售核心技能。 学生通过分组扮演招标人、投标人、评标专家、代理机构四种不同角色,分别完成招标文件的制作、招标公告发布、投标文件制作、投标、评标、中标通知公布、合同管理等招投标活动。让学生通过不同角色的转化,充分了解招投标过程中的不同角色的责、权、利,提高学生沟通能力、谈判能力、招投标文件编辑能力等,熟悉和掌握招投标法律法规、方法步骤、注意事项等专业知识,培养学生从事招投标工作的各项技能。			
16	《商务谈判》课程建设	通过校企合作,总结实际企业的工作经验,将岗位核心技能提炼转化为典型实训任务,采用工学交替、线上线下结合等形式,搭建《商务谈判》理实一体化课程,包含图片、动画、视频、文本等多种形式的教学资源	1 套	150000	150000
合计		837500			

4.3 门店运营中心

序号	产品名称	规格	数量	单价(元)	合计(元)
01	服务器	戴尔 DELL R730 2U 机架式服务器主机 (E5-2620V4*2/16G*2/2T SAS*2 热/H730-1G/DVD/750W 双电/导轨/千兆网卡)	1 台	20000	20000
02	学生机	联想 (Lenovo) 台式电脑 (i5 CPU 8G 内存 千兆网卡 1T 硬盘 2G 独显 WIN10) 配备 21.5 英寸显示器	48 台	4800	230400
03	学生桌椅	定制, 高密度板、加厚碳钢钢架机房电脑桌 可升降 U 型屏风隔断, 每工位配 1 把椅子	48 套	600	28800
04	交换机	可网管, 华为 24 口、千兆	3 台	2000	6000
05	多媒体讲台	多功能标准讲台、优质冷轧钢板、耐划桌面 110CM*78CM*100CM (含多媒体中控系统)	1 张	1000	1000
06	教师机	联想 (Lenovo) 台式电脑 (九代 i5 1T+128G 千兆网卡 8G 内存 2G 独显 WIN10)	1 台	5000	5000

07	教师椅	弓形电脑椅，高密度坐垫，防滑设计 加厚双层钢管弓脚	1 张	300	300
08	壁挂图	教室内两侧壁挂图，定制	2 副	1000	2000
09	宣传展板	教室后墙面宣传展板，定制	1 副	1800	1800
10	机柜	1.6 米标准机柜，优质冷轧钢板，精工品质	1 个	1000	1000
11	音响系统	多媒体教室音响系统 2 对 8 寸音箱+功放设备+无线话筒套装	1 套	2500	2500
12	电子黑板	86 寸智慧纳米黑板，多媒体触摸互动，集传统黑板、电子白板、触摸一体机、电脑等为一体，支持水笔、普通粉笔书写，防眩技术，保护视力，纯平表面，无缝拼接，多屏互动，自由互传，OPS 电脑 I5 处理器/4G 内存/128G 固态硬盘，4K 超高像素液晶显示屏	1 套	40000	40000
13	悬挂大屏	LED 优质面板，10 亿色彩，高精度色彩校正 4k 高清大屏幕 悬挂式 65 英寸液晶显示器 实时显示电子黑板内容，方便后排学生学习	4 套	8000	32000
14	空调	三匹柜式变频空调，制冷功率 $\geq 2200W$ ，制热功率 $\geq 3000W$ ，电辅加热功率 $\geq 1500W$	2 台	8000	16000
15	智能模块	智能窗帘系统、智能照明系统、智能门禁系统、智能通风系统、电子门牌等	1 套	20000	20000
16	装修布线	铺设 600 架空全钢防静电地板、筑墙、吊顶、刷墙、门窗、窗帘、灯光、布线等	142 平方米	800	113600
17	3D 门店布局与商品陈列实训系统	采用专业的 3D 引擎技术，以丰富的设施设备及商品模型为基础，结合实际岗位工作内容，设计了卖场规划、门店布局、商品陈列三大类型任务，每一项任务均配备了理论知识讲解、3D 界面操作讲解、具体任务讲解等基础内容讲解，再通过多次不同形式的技能训练，使学生全面掌握相关知识和技能。	1 套	240000	240000
18	《门店布局与商品陈列》课程建设	通过校企合作，总结实际企业的工作经验，将岗位核心技能提炼转化为典型实训任务，采用工学交替、线上线下结合等形式，搭建《门店布局与商品陈列》理实一体化课程，包含图片、动画、视频、文本等多种形式的教学资源	1 套	150000	150000
合计（元）		910400			

4.4 策划推广中心

序号	产品名称	规格	数量	单价（元）	合计（元）
01	服务器	戴尔 DELL R730 2U 机架式服务器主机 (E5-2620V4*2/16G*2/2T SAS*2 热	1 台	20000	20000

		/H730-1G/DVD/750W 双电/导轨/千兆网卡)			
02	学生机	联想 (Lenovo) 台式电脑 (i5 CPU 8G 内存千兆网卡 1T 硬盘 2G 独显 WIN10) 配备 21.5 英寸显示器	48 台	4800	230400
03	学生桌椅	定制, 高密度板、加厚碳钢钢架机房电脑桌 可升降 U 型屏风隔断, 每工位配 1 把椅子	48 套	1000	48000
04	交换机	可网管, 华为 24 口、千兆	3 台	2000	6000
05	多媒体讲台	多功能标准讲台、优质冷轧钢板、耐划桌面 110CM*78CM*100CM (含多媒体中控系统)	1 张	2000	2000
06	教师机	联想 (Lenovo) 台式电脑 (九代 i5 1T+128G 千兆网卡 8G 内存 2G 独显 WIN10)	1 台	5000	5000
07	教师椅	弓形电脑椅, 高密度坐垫, 防滑设计 加厚双层钢管弓脚	1 张	300	300
08	壁挂图	教室内两侧壁挂图, 定制	2 副	1000	2000
09	宣传展板	教室后墙面宣传展板, 定制	1 副	2000	2000
10	机柜	1.6 米标准机柜, 优质冷轧钢板, 精工品质	1 个	1000	1000
11	音响系统	多媒体教室音响系统 2 对 8 寸音箱+功放设备+无线话筒套装	1 套	2500	3500
12	电子黑板	86 寸智慧纳米黑板, 多媒体触摸互动, 集传统黑板、电子白板、触摸一体机、电脑等为一体, 支持水笔、普通粉笔书写, 防眩技术, 保护视力, 纯平表面, 无缝拼接, 多屏互动, 自由互传, OPS 电脑 I5 处理器/4G 内存/128G 固态硬盘, 4K 超高像素液晶显示屏	1 套	40000	40000
13	悬挂大屏	LED 优质面板, 10 亿色彩, 高精度色彩校正 4k 高清大屏幕 悬挂式 65 英寸液晶显示器 实时显示电子黑板内容, 方便后排学生学习	4 套	8000	32000
14	空调	三匹柜式变频空调, 制冷功率 $\geq 2200W$, 制热功率 $\geq 3000W$, 电辅加热功率 $\geq 1500W$	2 台	8000	16000
15	网络营销实训系统	百度推广实训系统根据百度最新调整的营销策略, 模拟出百度时下主流的推广方式, 主要操作有搜索推广; 搜索推广的升级——闪投推广、行业定投; 品牌专区; 品牌起跑线; 品牌华表; 品牌推广的补充产品——竞秀; 自然流量 SEO。综合来看, 系统涉及的百度营销主要分为三类: 品牌营销、搜索营销、精准营销。 系统形成闭环考核系统, 即模拟买家又模拟卖家, 模拟买家来产生点击购买行为, 模拟卖家来形成竞争, 学生通过与系统内模拟的卖家竞争排名, 推广效果更有说服力。为了方便教师的教学活动, 我们还在系统中内置教学 PPT 与案例, 辅助教师教学活动的进行。	1 套	180000	180000
合计 (元)		588200			

4.5 高效交付中心

序号	产品名称	规格	数量	单价(元)	合计(元)
01	服务器	戴尔 DELL R730 2U 机架式服务器主机 (E5-2620V4*2/16G*2/2T SAS*2 热 /H730-1G/DVD/750W 双电/导轨/千兆网卡)	1 台	20000	20000
02	学生机	联想 (Lenovo) 台式电脑 (i5 CPU 8G 内存千 兆网卡 1T 硬盘 2G 独显 WIN10) 配备 21.5 英寸显示器	48 台	6000	288000
03	学生桌椅	定制, 高密度板、加厚碳钢钢架机房电脑桌 可升降 U 型屏风隔断, 每工位配 1 把椅子	48 套	1000	48000
04	交换机	可网管, 华为 24 口、千兆	3 台	2000	6000
05	多媒体 讲台	多功能标准讲台、优质冷轧钢板、耐划桌面 110CM*78CM*100CM (含多媒体中控系统)	1 张	2000	2000
06	教师机	联想 (Lenovo) 台式电脑 (九代 i5 1T+128G 千兆网卡 8G 内存 2G 独显 WIN10) 配备 23 英寸显示器	1 台	5000	5000
07	教师椅	弓形电脑椅, 高密度坐垫, 防滑设计 加厚双层钢管弓脚	1 张	300	300
08	壁挂图	教室内两侧壁挂图, 定制	2 副	1000	2000
09	宣传展板	教室后墙面宣传展板, 定制	1 副	2000	2000
10	机柜	1.6 米标准机柜, 优质冷轧钢板, 精工品质	1 个	1000	1000
11	悬挂大屏	LED 优质面板, 10 亿色彩, 高精度色彩校正 4k 高清大屏幕 悬挂式 65 英寸液晶显示器 实时显示电子黑板内容, 方便后排学生学习	2 套	8000	16000
12	装修布线	铺设 600 架空全钢防静电地板、筑墙、吊顶、刷 墙、门窗、窗帘、灯光、布线等	130 平方米	800	110400
13	《智慧物 流》课程 建设	通过校企合作, 总结实际企业的工作经验, 将岗 位核心技能提炼转化为典型实训任务, 采用工学 交替、线上线下结合等形式, 搭建《智慧物流》 理实一体化课程, 包含图片、动画、视频、文本 等多种形式的教学资源	1 套	150000	150000
合计(元)		650700			

4.6 竞赛竞技综合实战中心

序号	产品名称	规格	单位	数量	单价(元)	合计(元)
1	服务器	戴尔 DELL R730 2U 机架式服务器主机 (E5-2620V4*2/16G*2/2T SAS*2 热	台	1	20000	20000

		/H730-1G/DVD/750W 双电/导轨/千兆网卡)				
2	工作电脑	联想 (Lenovo) 台式电脑 (i5 CPU 8G 内存 千兆网卡 1T 硬盘 2G 独显 WIN10)	台	22	4800	105600
3	工作桌椅	高密度板、加厚碳钢钢架机房电脑桌, 每工位配 1 把椅子	套	22	800	17600
4	讲台	定制	个	1	2000	2000
5	交换机	华为 24 口、全千兆交换机	台	2	2000	4000
6	装修布线	铺设机房 600 架空全钢防静电地板、吊顶、刷墙、布线等 (以 100 平方米计算)。	平米	80	800	64000
合计 (元)		213200				

4.7 校企合作研讨中心

序号	产品名称	规格	单位	数量	单价 (元)	合计 (元)
1	会客小桌椅	定制, 带 4 把凳子	套	3	1500	4500
2	会议桌	定制会议桌椅	套	1	5000	5000
3	LED 大屏	教室后墙 P2.5 LED 大屏, 3.55 米*2 米 进口发光材料, 高品质 IC 芯片, 无噪声大功率电源; 整屏无风扇设计, 无噪声、低功耗	平米	7.1	5000	35500
4	基础装修	铺设机房 600 架空全钢防静电地板、吊顶、刷墙、布线等	平米	80	1000	80000
合 计 (元)		125000				

4.8 区域新经济展示中心

序号	产品名称	规格	单位	数量	单价 (元)	合计 (元)
1	会客小桌椅	定制, 带 4 把凳子	套	3	1500	4500
2	沙发	3 座定制沙发	套	1	2500	2500
3	茶几	定制玻璃茶几	张	1	2000	2000
4	展柜	定制 S 形状、展示柜	组	2	3000	6000
5	LED 大屏	教室后墙 P2.5 LED 大屏, 3.55 米*2 米 进口发光材料, 高品质 IC 芯片, 无噪声大功率电源; 整屏无风扇设计, 无噪声、低功耗	平米	7.1	5000	35500
6	装修布线	铺设机房 600 架空全钢防静电地板、吊顶、刷墙、布线等 (以 100 平方米计算)。	平米	80	800	64000
合计 (元)		114500				

4.9 技术技能转化中心

序号	产品名称	规格	数量	单价(元)	合计(元)
01	服务器	戴尔 DELL R730 2U 机架式服务器主机 (E5-2620V4*2/16G*2/2T SAS*2 热/H730-1G/DVD/750W 双电/导轨/千兆网卡)	1 台	20000	20000
02	工作电脑	联想 (Lenovo) 台式电脑 (i5 CPU 8G 内存 1T 硬盘 2G 独显 WIN10 21.5 英寸显示器)	45 台	4800	216000
03	工作桌椅	高密度板、不锈钢支架, 十字型屏风隔断 每工位配 1 把教师椅	45 套	800	36000
04	交换机	可网管, 华为 24 口、千兆	2 台	2000	42000
05	机柜	1.6 米标准机柜, 优质冷轧钢板, 精工品质	1 个	1000	1000
06	投影用笔记本电脑	联想 (Lenovo) 轻薄笔记本电脑 (i5 CPU 8G 256G SSD 2G 独显 FHD IPS Win10)	1 台	6000	6000
07	空调	三匹柜式变频空调, 制冷功率 $\geq 2200W$, 制热功率 $\geq 3000W$, 电辅加热功率 $\geq 1500W$	2 台	8000	16000
08	装修布线	铺设 600 架空全钢防静电地板、筑墙、吊顶、刷墙、门窗、窗帘、灯光、布线等	142 平方米	800	113600
09	数字化营销中级实训平台	系统以典型工作任务驱动的形式, 模拟京东卖家开店与经营的完整业务流程, 学生作为卖家完成入驻申请、开店任务、添加新商品、店铺推广、客户服务、交易管理、数据分析等工作。该实训系统是一个兼具仿真平台实训和教师在线教学双重功能的综合性实训系统, 针对京东平台的基础操作、店铺装修及客户服务工作领域, 使学生具备京东店铺的开设与装修、客户服务能力。	1 套	200000	200000
合计(元)		650600			

4.10 外围装修

序号	产品名称	规格	数量	单价(元)	合计(元)
01	基础装修	走廊地板、吊顶、墙面处理等	1 套	100000	100000
02	LED 大屏	P2.5 LED 大屏, 5 米*2.5 米 进口发光材料, 高品质 IC 芯片, 无噪声大功率电源; 整屏无风扇设计, 无噪声、低功耗	2 套	60000	120000
03	扫码走廊	扫码走廊设计、施工, 二维码可更换	1 套	10000	10000
合计(元)		230000			

第五章 预期成果

数智化商贸流通综合实践中心的建设，将“互联网+现代学徒制”模式发挥出最大效果，能够促进形成产学研相结合的技术创新体系，促进学校持续深化教育教学改革、深入推进产教融合、大幅提升技术创新服务能力，提升学校对经济社会发展的贡献度，将学校打造成为辐射全国的教育优质品牌，为经济文化发展建设提供坚实的技术技能人才保障和强有力的技术支撑。

数智化商贸流通综合实践中心的建设，预期实现以下成果：

5.1 服务于 1+X 复合型技能人才培养和试点院校申报

根据教育部 2019 年 9 月 11 号《关于做好第二批 1+X 证书制度试点工作的通知》（教职成司函[2019]89 号）文件要求：具备满足证书培训需要的教学条件和实习实训设施设备。项目实训室对标 1+X 职业技能认证建设，为申报国家级 1+X 职业技能证书制度试点做准备，未来可作为电子商务类职业技能等级证书的培训、考核地点。通过实训室建设，开发课程资源，持续增强技术技能积累和成果转化，推进校企深度合作，打造人才培养共同体，促进技术和人员、课程资源、实训资源、设施设备等方面的合作共享，服务于电子商务 1+X 复合型技术技能人才培养和 1+X 试点院校的申报。

5.2 促进特色高水平学校和专业建设

根据教育部、财政部制定的《中国特色高水平高职学校和专业建设计划项目遴选管理办法（试行）》[教职成〔2019〕8号] 文件要求，专业群实践教学基地设施先进、管理规范，基地建设与实践教学项目设计相适应、相配套。校企共同设计科学规范的专业群课程体系，反映行业领域的新技

术、新工艺、新规范，信息技术深度融入教育教学，线上线下课程资源丰富。项目建设对标特高校和专业群建设要求，提供包含先进的设施设备，与实践教学相适宜相配套，并且建设理实一体化专业群资源库平台和课程资源体系，提供丰富的多媒体教学资源，真正做到信息技术深度融入教育教学。

高等职业教育高质量发展的核心和重要载体是课程建设。课程建设是体现高职学校竞争力的核心要素和专业建设的重要任务，在中国特色高水平高职学校的申报中，国家级教学成果奖励情况、主持国家级职业教育专业教学资源库立项项目与应用情况、教师全国职业院校教学能力比赛获奖数、国家级教育教学改革试点情况，都是学校标志性和强有力的竞争性指标。

商贸流通业资源库建设能够把行业、产业先进技术进行分解并内化到专业教学核心，逐渐实现生产性教学，构建成果为导向的教学模式，培养学生解决实际问题的能力。同时，将企业实际案例、企业工作技巧、企业培训内容、教师教学经验、学生实习实训心得、技能竞赛体会等同步转化为教学资源，使技术技能积累转化为教学积累，推动教育教学改革创新，锻炼并提升教师教育教学能力，有益于各类科研课题以及项目申报。

5.3 服务于国家教学创新团队申报

师资队伍建设是职业教育建设的关键。要优化教师队伍,需要通过多渠道、多方位、多层次引进培养、交流等方式,提升教师“双师型”素质,培养复合型、专兼结合的新型师资队伍,为培养高素质人才提供质量保证。产业升级发展与新技术推动要求教师在技术技能的传承传授上要更加专业化,

技术技能的交叉复合以及职教课程的项目化、模块化教学趋势又对教师的分工协作和结构化构成提出了新要求。因此，数智化商贸流通综合实践中心，将围绕职业教育教学的类型与形态特征，整合行业企业工作经历、周期性的企业轮训、专兼结合的团队构成等，为打造高水平教师教学创新团队提供支持。建设专家型、领军式的高层次专业带头人队伍，做好国家重点建设专业、国家（省）级特色专业、“双高计划”省级推荐专业群或承担国家级教师培训任务的国家重点建设专业的建设工作，帮助学校达成国家教学创新团队的申报要求。

5.4 实现技术技能积累转化

线上运营区域除了可用于线上店铺的运营外，还可作为技术技能转化场地，利用先进的软硬件设备实现技术技能积累向教学积累的同步转化，目标是切实提高人才培养质量。

场地可以将行业、产业先进技术进行分解并内化到专业教学核心，逐渐实现生产性教学，构建结果即成果为导向的教学模式，培养学生解决实际问题的能力。其次可以建设并完善精品课程教学资源，将企业实际案例、企业工作技巧、企业培训内容、教师教学经验、学生实习实训心得、技能竞赛体会等同步转化为教学资源，使技术技能积累转化为教学积累，使教学资源成为学生学习实际工作过程中有力的补充。