

# 灼见电子商务（云南）有限公司

---

## 新平县电子商务进农村综合示范项目 培训方案

根据《财政部办公厅 商务部办公厅 国家乡村振兴局综合司关于开展 2021 年电子商务进农村综合示范工作的通知》（财办建〔2021〕38 号）、《云南省商务厅 云南省财政厅 云南省乡村振兴局关于做好 2021 年电子商务进农村综合示范项目及资金管理有关工作的通知》（云商电商〔2021〕47 号）、《玉溪市商务局 玉溪市财政局 玉溪市乡村振兴局关于印发玉溪市 2021 年电子商务进农村综合示范项目实施方案的函》（玉商函〔2021〕44 号）、《新平彝族傣族自治县人民政府关于印发新平县 2021 年电子商务进农村综合示范项目实施方案的通知》（新政通〔2021〕24 号）、《新平彝族傣族自治县人民政府关于印发新平县 2021 年电子商务进农村综合示范项目专项资金管理办法的通知》（新政通〔2021〕25 号）等文件相关要求，为大力开展全县电子商务人才培训工作，加快电子商务人才队伍建设，培养更多具备理论知识和实践能力相结合的复合型人才，以服务我县电子商务产业快速发展，制定本方案。

## 一、整体工作思路

为贯彻中央和省、市委关于促进农村电子商务发展的一系列决策部署，有效推动新平县农村电子商务发展，培养一支高素质的农村电商人才队伍，发挥新型经营主体带头作用，创新人才引进，培育本地人才，以“引”为基，集聚优秀人才资源；以“用”为本，充分发挥人才作用。壮大本地化创新创业人才，培育专业化电商服务型人才梯队，建立社会化服务体系，带动新平县乡村旅游、现代农业、休闲农业、农产品等相关产业的发展，从而有效助推新平县乡村振兴战略落地，构建县域商业体系建设。

## 二、培训实施要求

1. 建立培训机制。依托县域电商公共服务体系，统筹商务、人社、农业农村、乡村振兴等部门资源，发挥政府部门、培训机构、电商协会、承办企业等多方合力，建立健全培训机制。有针对性、分阶段、分层次开展培训，加强对具备条件的返乡农民工、大学生、退伍军人、合作社社员等开展实操技能培训，发挥电商致富示范性、引领性。

2. 丰富培训形式。根据培训内容，灵活采取课堂教学、现场教学、实操演练、线上线下结合等多种形式开展培训。围绕农产品上行四部曲“理货、建仓、上网、开店”开展培训，重点以包装设计、摄影美工、直播带货、网店运营等技能提升课程为主要

内容，加强课程设计。

3. 注重实效。完善培训后服务机制，加强培育效果转化跟踪服务，指导对接就业，提高创业就业转化率，通过培训转化一批电商企业、电商创业带头人，培育出一批会生产、懂营销的电商新农人。项目实施期内，完成电子商务培训 3000 人次以上，培育农村电商创业带头不少于 20 人，培训转化率不低于 3%。

### 三、培训课程要求

开展重点面向县乡村机关、驻村第一书记等基层干部、农村电商服务站负责人、企业和合作社人员、农民、返乡大学生、退伍军人、贫困人口、个体经营户、农村妇女和具备创业能力的残疾人等群体的培训。具体培训要求为：

#### （一）开展电商普及培训

对各级领导干部，返乡青年、农村留守妇女、残疾人等开设以电商趋势分析、区域电商发展政策及机遇、农村电子商务发展模式及成功案例分析、农旅电商、电商精准扶贫工作路径等课程为主的培训，且培训人数不低于 500 人次。

#### （二）提供电商增值培训

对有意从事农村电商创业的个人，包括在校大学生、返乡青年等开设电商（微商）交易平台店铺注册、美工、产品设计、宣传营销、运营管理及推广、客服服务、网红直播、微商城营销技

能为主的电商创业基础、进阶、精英等教程，且培训人数不低于1000人次。

### （三）加强业务技能培训

对电商和相关行业从业者，乡镇、村级电子商务服务站工作人员开设以代购代销、在线支付、多平台销售、物流软件应用、农村信息服务、公共服务平台应用、农产品销售技巧、实操技能等课程为主的培训，且培训人数不低于1000人次。农村劳动力通过培训成为电商技能人才，进入电商实体获得就业创业和增加收入的机会。

### （四）开展孵化培训

对从事农村产品种植、养殖、生产、加工、流通等传统企业等开展电子商务培训并达到一定的转化率，且培训人数不低于400人次。

### （五）开展创就业类培训

开设以淘宝店铺开店流程、淘宝店铺打造及管理、淘宝店铺网店页面装修、产品定位及店铺活动策划、抖音拍摄技巧及剪辑运用等课程为主的电商创业基础、进阶、精英等课程，且培训人数不低于500人次，并保证相应的转化率。

### （六）积极开展农村电商带头人和电商扶贫带头人培训

培训内容为农村电商综合服务，一村一品建设，农旅电商运

营，电商精准扶贫路径等，且培训人数不低于 500 人次。由于电商带头人等优质技能人才供给增加，更多电商企业愿意扎根乡村，在扩大就业的同时，有能力为更多农产品扩大销路，壮大农村集体经济。

### （七）开展电商直播人才培养

以直播技能、直播带货等内容为主，制定适合的培训课程，为新平县培育本地网红主播。且培训人数不低于 100 人次，上岗率不低于 50%。

## 四、培训功能要求

### （一）培训对象

重点面向全县乡村机关和驻村第一书记等基层干部、农村电商服务站负责人、企业和合作社人员、农民、返乡大学生、退伍军人、贫困人口、个体经营户、农村妇女和具备创业能力的残疾人等群体的开展培训。

### （二）培训内容

针对不同层次和类别人员分别开展以电商趋势分析、区域电商发展政策及机遇、农村电子商务发展模式及成功案例分析、农旅电商、电商精准扶贫工作路径、电商（微商）交易平台店铺注册、美工、产品设计、宣传营销、运营管理及推广、客服服务、

网红直播、代购代销、在线支付、多平台销售、物流软件应用、农村信息服务、公共服务平台应用、农产品销售技巧、实操技能、农村电商综合服务，一村一品建设，农旅电商运营等为主要内容的电商培训。

### （三）课程模式

为了更好更实效的教学，根据不同的培训对象，课堂分为理论课程，实操课程，技能课程，游学课程等四种模式，学员可以根据自己的情况，进行系统学习，以培养实用型电子商务人才。

### （四）培训性质

坚持公共服务性，提供基础普及型的公开、免费培训，针对农村青年等创业群体提供公益性的增值培训，同时开设网络培训平台，提供电商基础及免费性培训。

### （五）制度建设

#### 1. 制定培训制度流程。

根据电商培训工作的开展需要，合理制定讲师管理、考核、课件研发制度，并制定教学授课管理制度及管理流程。

#### 2. 针对已培训人员进行跟踪服务。

统计已培训人员创业及运营情况。做好培训对象的数据收集工作，对培训对象的运营能力、网销数据、发货信息等数据按时采集汇总，定期反馈至新平县电子商务公共服务中心，并将统计

情况及时上报新平县电子商务领导小组。

### 3. 发掘潜在人才机制。

通过广泛宣传、登门拜访、电话问询、专题活动等方式，吸引返乡农民工、农村青壮年在家乡创业就业，开展优秀比评，选出一批优秀供应商、服务商、电子商务服务站长等，进一步激发本地电子商务群体内生动力。

### 4. 制定培训人才的就业、创业对接机制。

定期为培训对象对接创业货源、资金、人才等信息，并做好电商人才与电商企业人才沟通渠道，打造“培训+创业+就业”的培训服务体系，培育农村创业创新带头人，不断改善农村创业创新生态；加强农村电商人才培育，加快建立农村电商人才培养载体，开展线上线下相结合的多层次人才培训。

### 5. 建立多层次的农村电商培训机制。

针对农村开展进村入户式的巡讲培训；针对电子商务创业开展孵化培训班；电商专业人才开展技能培训班。

### 6. 建立健全的培训档案。

全面了解电子商务从业人员情况和企业电子商务人才需求情况，实际动态、分类管理，建立已培训人员档案，根据实际需求反馈完善培训计划；做好培训档案的归纳、整理、收集工作，保留每次培训的签到表、登记表、讲师课件、现场照片、现场录

像等内容，作为电子商务进农村综合示范项目的绩效评价资料。

#### 7. 制定培训计划和考核机制。

制定详细的电子商务人员培训计划推进表，对于每月培训场次、人数、培训学员满意度等都要做好规划，并严格执行。严格按照《新平县 2021 年电子商务进农村综合示范项目实施方案》，做好培训情况记录，加强培训档案和经费管理，制定完善培训工作考核机制。

#### 8. 建立农村电子商务培训实践教育机制。

对培训进行跟踪，提供后续实践引导和服务，确保培训实效，保证培训对象对微商系、淘宝系及第三方营销平台和其他新平台的熟练操作，确保农村电商服务站点负责人培训能力能够满足于农村服务站点运用需要（月代销代收总额达 2000 以上）、业务操作熟练程度（根据年终考核：店内销售业绩、网络代销代购操作、快递物流安排、后台信息管理等情况）。培训的村级站点负责人能够熟练操作农村电子商务平台上的各项服务功能，能够满足所在电商站点的生产生活需求。

每期培训需要对参加培训的人员进行签到与登记（身份证、住址、联系电话）；培训备案资料应有培训总体方案、培训申请、每次培训授课人的基本情况和培训的课件。

对每次培训授课要进行现场拍照并对经过审核的培训方案

及培训证明材料进行存档。

## 五、课程设置

### （一）课程内容

为保证能够满足新平县农村电子商务的发展需求，根据培训对象内容的不同针对性制定培训课件，分层次、分对象实施电子商务技能培训，分方向培养新平县电子商务人才，并结合学员实际需求，各类培训课程可适度交叉教学，全方位的为新平县农村电子商务培养基础性人才。特制定以下培训课程：

序号	培训类型	主要培训对象	主要课程名称	备注
1	电子商务普及培训	各级领导干部，返乡青年农村留守妇女、残疾人等	电商趋势分析	
			区域电商发展政策及机遇	
			农村电子商务发展模式	
			农村电商成功案例分析	
			农旅电商分析	
			乡村振兴工作路径	
2	电商增值培训	有意从事农村电商创业的个人，包括在校大学生、返乡	电商（微商）交易平台店铺注册	
			店铺美工设计	
			产品设计	

		青年等	宣传营销	
			运营管理及推广	
			客服服务	
			网红直播	
			视频剪辑	
			直播变现途径讲解及干货分享	
			微商城营销技能	
3	业务技能培训	对电商和相关行业从业者乡级、村级电子商务服务站工作人员	代购代销	
			在线支付	
			多平台销售	
			物流软件应用	
			运营管理及推广	
			农村信息服务	
			农产品销售技巧	
			电子商务实操技能	
4	孵化培训	对从事农村产 品种植、养殖、 生产、加工、	农产品加工分类	
			产品流通渠道介绍	
			产品基础品控	

		流通等传统企业等	农产品特点设计	
			电商盈利技巧	
5	创业就业培训	有意向通过电商技能就业或创业的人员	淘宝店铺开店流程	
			淘宝店铺打造及管理	
			淘宝店铺网店页面装修	
			产品定位及店铺活动策划	
			抖音功能介绍及使用实操	
			抖音拍摄技巧及剪辑运用	
6	农村电商带头人和电商扶贫带头人培训	农村电商带头人和电商扶贫带头人	电商综合服务	
			一村一品建设	
			农旅电商运营	
			电商助力乡村振兴路径	
7	主播培训	有意向从事电商直播群体	电商技能介绍	
			直播带货技巧	
			直播软件基础	
			常用直播软件介绍	
			常用直播软件使用方法	

## （二）课程类型

为了保证新平县人才培养目标的顺利实现，保障新平县人才培养的最终成果，结合新平县现状，制定两种类型课程。

### 1. 线上课程

结合本次疫情影响，为了确保新平县的实施落地，而线上教学能够顺利解决时间成本，且可以回顾课程内容，适合电子商务相关基础性课程的教授。

### 2. 线下课程

电子商务规则变化较快，为了及时适应规则，也为了保障能够为新平县培养出一批精英人才，部分课程选择线下教学。

## 六、培训时间安排

序号	培训类别	每期计划 培训人数	计划期 数	计划培训时间安排	培训 总人 次
1	电商普及培训	50	10	2022年03月上旬 —2022年04月上旬	500
2	增值培训		20	2022年03月中旬 —2022年03月下旬	1000

				旬	
3	业务技能培训		20	2022年04月上旬 —2022年04月下旬	1000
4	孵化培训		8	2022年03月中旬 —2022年03月下旬	400
5	创业就业培训		10	2022年04月下旬 —2022年05月上旬	500
6	农村电商带头 人和扶贫带头 人培训		10	2022年05月上旬	500
7	本地化讲师培 训		2	2022年06月中旬	100
8	合计		80	4000	4000

## 七、部分课程计划

### （一）电商创业孵化篇

（本课程为计划课程，后续将根据实际需要进行调整）

创业实战班：适合零基础学员，刚开店或未开店不懂后台操作的学员。

你必须了解的开店创业 4 大残酷真相

- 平台开店创业，最新玩法你得及时掌握
- 店铺申请、装修，规则技巧你得通通都懂
- 基础客服能力，售前售后你得灵活运用
- 交易流程与安全，搞好后台才能顺利开业

8 大前所未有的课程收益

- 掌握规则
- 防骗技术
- 店铺装修
- 后台管理
- 解读策略
- 基础运营
- 梳理流程
- 顺利开业

开店创业实战班

即使零基础，网盈照样助你迅速开店，成功创业

各大平台顺利开店，圆你电商创业梦！

洞悉平台最新玩法，高薪就业机会多！

全程实战 易学快用 循环开班 免费复训

新农人教育《实战运营（创业）班》课程

课程 4 大亮点

●资深电商操盘手亲自授课，手把手教学，再也不用担心我被老师忽悠啦！

●专家团独立研发课程构架，确保课程体系的系统实战性！免去因坑爹“碎片化”造成的经济损失！

●理论+实操，课堂上双管齐下，老师亲自辅导，当天知识当天学会当天消化！

●每月循环开班，年卡还可以接受免费复训！保持学习不断电，哪里失败就从哪里爬起！

教程大纲（参考）

主题	大纲
经营要素	店铺经营要素
账号申请	店铺账号申请
	支付宝账号申请
	店铺定位策略
	货源定位策略
	商品定价策略

<p>规则解读</p> <p>案例分享</p>	<p>淘宝规则解读</p> <p>一般违规</p> <p>严重违规</p> <p>超时规则</p> <p>评价规则</p> <p>违规处罚</p>
<p>交易安全</p> <p>支付应用</p>	<p>账号安全管理</p> <p>账号操作保护</p> <p>支付宝安全管理</p> <p>支付宝安全交易</p> <p>网店防骗技巧</p>
<p>店铺设置</p> <p>商品发布</p>	<p>店铺基本设置</p> <p>产品分类设置</p> <p>运费模板设置</p> <p>产品图片处理</p> <p>图片空间管理</p> <p>产品发布流程</p> <p>产品标题设置</p> <p>橱窗推荐设置</p>

	<p>掌柜推荐设置</p> <p>物流工具设置</p>
<p>淘宝助理</p> <p>订单管理</p>	<p>淘宝助理使用</p> <p>淘宝助理与后台切换</p> <p>批量编辑宝贝</p> <p>数据包导入设置</p> <p>数据包导出设置</p> <p>图片搬家设置</p> <p>批量编辑交易</p> <p>快递单及发货单打印</p> <p>批量发货</p> <p>批量好评</p>
<p>交易流程</p> <p>子账号设置</p>	<p>买家购买流程</p> <p>卖家卖出流程</p> <p>交易订单管理</p> <p>交易评价管理</p> <p>宝贝价格修改</p> <p>宝贝上下架管理技巧</p> <p>信用评价方法</p> <p>退换货处理</p>

	<p>订单批量发货</p> <p>后台订单下载</p> <p>淘宝子账号申请</p> <p>角色权限分配</p> <p>子账号分流设置</p> <p>子账号安全及监控设置</p>
<p>后台全解</p> <p>量子恒道</p>	<p>物流管理</p> <p>宝贝管理</p> <p>交易管理</p> <p>店铺管理</p> <p>量子恒道. 健康日报</p> <p>量子恒道. 实时客户访问</p> <p>量子恒道. 宝贝被访排行</p> <p>量子恒道. 首页被访数据</p> <p>量子恒道. 销量排行</p>
<p>数据魔方</p> <p>相机使用</p>	<p>数据魔方. 第一时间</p> <p>数据魔方. 行业分析</p> <p>数据魔方. 属性分析</p> <p>数据魔方. 淘词</p> <p>数据魔方. 顾客流失分析</p>

	<p>相机使用技巧</p> <p>微距、焦距焦点</p> <p>光线控制（光圈、快门、ISO）</p> <p>自动曝光模式</p> <p>曝光补偿</p> <p>白平衡</p> <p>图片分辨率</p>
<p>布局管理</p> <p>首页装修</p>	<p>首页布局</p> <p>焦点图、促销区、推广区</p> <p>店铺招牌</p> <p>店招设计常用经典字体</p> <p>宝贝描述</p> <p>宝贝分类</p> <p>自定义页面</p> <p>店铺装修流程</p> <p>旺铺专业版介绍</p> <p>旺铺模板选购</p> <p>旺旺头像设计</p> <p>GIF 动画设计</p>
<p>分类活动</p>	<p>光影魔术手的使用</p>

详情页装修	图像裁切 图像亮度、对比度、饱和度调整 图片空间管理 模板应用及在线装修 利用模板装修完整店铺
-------	---

## （二）公共服务站思维+技能篇

（本课程为计划课程，后续将根据实际需要进行调整）

序号	课程名称	课时
1	服务站室内外建设标准	2 课时
2	如何成为一名优秀服务站站长	2 课时
3	服务站宣传渠道及推广技巧	2 课时
4	村民关系维护及危机公关处理	2 课时
5	服务站日常数据管理与分析	2 课时
6	服务站职能及业务解析	2 课时
7	服务站抱团成长发展规划	2 课时
8	服务项目应用叠加之金融	2 课时
9	服务项目应用叠加之家政服务	2 课时
10	服务项目应用叠加之保险业务	2 课时
11	服务项目应用叠加之婚庆摄影	2 课时

12	服务项目应用叠加之教育	2 课时
13	服务项目应用叠加之广告设计	2 课时
14	服务项目应用叠加之便民服务（订票、充值、宽带办理等）	2 课时
15	服务项目应用叠加之房产中介	2 课时
16	服务项目应用叠加之媒体	2 课时
17	服务项目应用叠加之技术指导	2 课时
18	X X 平台注册及购买流程与返利模式	2 课时
19	X X 平台注册及购买流程与返利模式	2 课时
20	X X 平台注册及购买流程与返利模式	2 课时

### （三）农产品上行篇

（本课程为计划课程，后续将根据实际需要进行调整）

序号	课程名称	课时
1	建立农产品生产良性产业链	2 课时
2	农产品的七大溯源系统	2 课时
3	农产品科学种植要点	2 课时
4	农产品加工安全	2 课时
5	农产品质量安全溯源追踪	2 课时
6	土壤改良的溯源变革	2 课时

7	如何建立属于当地的农产品溯源系统	2 课时
8	从“三品一标”到“四品一标”捍卫餐桌安全	2 课时
9	有机农产品生产标准	2 课时
10	绿色农产品生产标准	2 课时
11	无公害农产品生产标准	2 课时
12	从农产品标准到食品安全保证	2 课时
13	农产品如何选种育种	2 课时
14	怎样把关农产品的标准化生产	2 课时
15	农产品如何做到标准化	2 课时
16	电子商务下的农业革命	2 课时
17	电子商务对“三农”未来发展的坐标定位	2 课时
18	农产品创意挖掘	2 课时
19	农产品价值挖掘	2 课时
20	农产品的品牌价值体现	2 课时
21	如何使我们的农产品价值翻倍	2 课时
22	高价值农产品的培育与养殖	2 课时
23	优秀农产品价值分析与分享	2 课时
24	生鲜农产品价值探究	2 课时
25	存储要求及注意事项	2 课时

26	包装易破损食品运输注意事项	2 课时
27	打造线上农产品	2 课时
28	农产品电商营销模式构建	2 课时
29	农产品销售渠道开拓及建设	2 课时
30	挖掘农产品高价亮点	2 课时
31	定位属于自己农产品的营销方式	2 课时
32	塑造属于自己产品的品牌故事	2 课时
33	渠道创新是高端农产品的出路	2 课时

#### （四）设计美工篇

（本课程为计划课程，后续将根据实际需要进行调整）

序号	课程名称	课时
1	《Photoshop 基础简介》	10 课时
2	《图层编辑》（理论+实操）	4 课时
3	《基础选择工具》（理论+实操）	8 课时
4	《钢笔选择工具》（理论+实操）	4 课时
5	《矢量工具组》	2 课时
6	《局部修饰工具组》	2 课时
7	《通道》（理论+实操）	6 课时
8	《蒙版》	2 课时

9	《滤镜》	4 课时
10	《校色与调色》	6 课时
11	《图像合成》	2 课时
12	《图像元素设计及切片优化》	2 课时
13	《视觉营销之店铺风格分析》	2 课时
14	《视觉营销之玩转促销图》	2 课时
15	《图像中的差异化营销》	2 课时
16	《初识单反》	2 课时
17	《淘宝贝布光》	2 课时
18	《宝贝摆放》	2 课时
19	《实景拍摄》	2 课时
20	《视频录制与剪辑》	4 课时

### （五）淘宝营销篇

（本课程为计划课程，后续将根据实际需要进行调整）

序号	课程名称	课时
1	寻找 or 厂家批发	2 课时
2	寻找 OEM 工厂	2 课时
3	小而美货源	2 课时
4	农产品电商现状分析及产品开发	2 课时

5	账号注册及店铺创建	2 课时
6	千牛工具使用	2 课时
7	店铺装修之模块化操作	2 课时
8	店铺装修之全屏首页制作	2 课时
9	店铺装修之详情页设计及优化	2 课时
10	店铺装修之活动策划设计	2 课时
11	店铺装修	2 课时
12	Dreamweaver 使用基础	2 课时
13	宝贝上传前奏	2 课时
14	宝贝上传	2 课时
15	市场定位	2 课时
16	产品定位	2 课时
17	品牌定位	2 课时
18	装修定位	2 课时
19	用户定位	2 课时
20	定价原则	2 课时
21	农产品食品安全法律及相关检测	2 课时
22	淘宝重要规则解析	2 课时
23	农产品店铺产业链完善事项	2 课时

24	新人开店之客服基础技巧	2 课时
25	客户关系管理	2 课时
26	金牌客服	2 课时
27	农产品宝贝标题优化原则	2 课时
28	农产品宝贝标题选词、组词技巧	2 课时
29	流量来源	2 课时
30	免费引流（上）	2 课时
31	免费引流（下）	2 课时
32	店铺推广之直通车新手上路	2 课时
33	店铺推广之直通车优化提升	2 课时
34	店铺推广之钻展投放	2 课时
35	店铺推广之淘宝客推广	2 课时
36	SNS 社区推广（淘宝论坛、微淘）	2 课时
37	店铺推广之微博营销	2 课时
38	站外推广	2 课时
39	新手开店必备数据工具	2 课时
40	数据分析之流量分析	2 课时
41	数据分析之产品分析	2 课时
42	数据分析之转化分析（跳失率、转化率）	2 课时

43	数据分析之装修分析	2 课时
44	数据分析之活动分析	2 课时
45	客户服务与 DSR 指标	2 课时
46	店铺整体诊断分析	2 课时
47	爆款打造前期准备	2 课时
48	爆款打造途径	2 课时
49	交易流程改价、发货、评价管理	2 课时
50	淘宝常见侵权事项及维权途径	2 课时
51	淘宝维权事例解析	2 课时
52	侵权诉讼流程	2 课时
53	如何玩转双十一/十二大促	2 课时
54	淘宝常用活动商家规则	2 课时
55	天天特价	2 课时
56	淘抢购	2 课时
57	聚划算	2 课时
58	夜抢购	2 课时
59	淘宝清仓	2 课时
60	站外活动（折 800/卷皮/米折）	2 课时
61	店铺营销活动策划与管理	2 课时

62	会员营销	2 课时
63	经典节日活动策划解析	2 课时
64	店内自主活动策划	2 课时
65	故事营销	2 课时
66	店铺整体运营	2 课时
67	产品附加值创新及开发	2 课时
68	用户体验及粉丝培养	2 课时
69	店铺计划书制定	2 课时
70	手机淘宝基础介绍	2 课时
71	手机淘宝详情页	2 课时
72	无线店铺装修	2 课时
73	手淘营销工具	2 课时
74	手淘活动	2 课时
75	手淘转化率提升要点	2 课时
76	自然搜索排名技巧	2 课时
77	直通车搜索排名	2 课时
78	三只松鼠经典案例分享	2 课时
79	阿芙经典案例分享	2 课时

## （六）微商营销篇

（本课程为计划课程，后续将根据实际需要进行调整）

序号	课程名称	课时
1	七大微商营销思维	2 课时
2	如何利用手机端进行产品营销	2 课时
3	农产品社交电商营销	2 课时
4	移动互联网与社交红利	2 课时
5	新媒体将会迎来什么样的时代	2 课时
6	社交媒体的营销误区	2 课时
7	社会化媒体营销之道	2 课时
8	一切从用户角度出发	2 课时
9	微社交营销与粉丝经济	2 课时
10	社会化媒体营销之站外推广	2 课时
11	创意就是“哇”	2 课时
12	将关系进行到底	2 课时
13	LBS 定位服务网站	2 课时
14	让品牌亮起来	2 课时
15	微信营销	2 课时
16	群营销	2 课时
17	在“微”言商	2 课时

18	视觉营销	2 课时
19	为你迎来百万信徒	2 课时
20	活动策划	2 课时
21	精准客户来源	2 课时
22	社交营销工具	2 课时
23	朋友圈海报营销	2 课时
24	微营销之写作技巧	2 课时
25	客户引流与活动设计	2 课时
26	你如何拥有自己的粉丝时代	2 课时
27	破解微营销的五大法则	2 课时
28	互联网+微信营销	2 课时
29	o2o 微营销方式	2 课时
30	轻松玩转微信公众帐号	2 课时
31	微信创业案例分享与解析	2 课时
32	威力无边（微博）	2 课时
33	视觉营销	2 课时
34	活动策划	2 课时
35	如何维护官方微博	2 课时
36	如何塑造良好的微博形象	2 课时

37	一千个真实的粉丝意味着什么	2 课时
38	微博的引爆之法	2 课时
39	微世界 大营销	2 课时
40	如何快速搭建微电商	2 课时
41	微店安装及注册	2 课时
42	微店的基本设置	2 课时
43	微店如何挑选商品	2 课时
44	微店的订单管理	2 课时
45	微店运作模式	2 课时
46	微店如何与策信打通	2 课时
47	微店商业模式的设计	2 课时
48	微店推广策略及方法	2 课时

### （七）县域电商思维篇

（本课程为计划课程，后续将根据实际需要进行调整）

序号	课程名称	课时
1	《突破县域经济发展瓶颈》	2 课时
2	《从现代农业到线上新农》	2 课时
3	《电子商务产业对传统产业格局的改变》	2 课时
4	《农产品创意挖掘》	2 课时

5	《奔跑吧，县域电商》	2 课时
6	《互联网思维》	2 课时
7	《仓储与物流》	2 课时
8	《县域与电商服务商关系剖析》	2 课时
9	《农产品研发标准》	2 课时
10	《互联网思维+县域》	2 课时
11	《农产品品牌培育与构建》	2 课时
12	《农产品电商的春天》	2 课时
13	《县域电商+旅游版块开发》	2 课时
14	《电商环境下旅游产业运营》	2 课时
15	《十大电商模式带给我们的若干思考》	2 课时
16	《电子商务给农村发展带来的商机》	2 课时
17	《农产品如何真正走上电商创业路》	2 课时
18	《农村电商发展之路》	2 课时
19	《农村电商人才培养》	2 课时
20	《农村电商体系解析》	2 课时
21	《县域特色产品售卖的正确打开方式》	2 课时

## （八）新媒体社交营销篇

（本课程为计划课程，后续将根据实际需要进行调整）

序号	课程名称	课时
1	解析运营基础从低到高的认识	2 课时
2	运营者必备的修图工具技法	2 课时
3	运营中常见 4 种 PS 制作案例	2 课时
4	短视频运营必备的剪辑工具 PR	2 课时
5	5 种短视频常见的 PR 操作案例	2 课时
6	重新认识工具与运营的关系	2 课时
7	制作短视频即时技巧与账号类型	2 课时
8	企业新媒体运营完整流程	2 课时
9	爆款内容生产流程	2 课时
10	史上最全图文精美排版技巧	2 课时
11	如何短期内产出 10W+爆文	2 课时
12	玩转自媒体	2 课时
13	引爆用户增长的底层逻辑与实用攻略	2 课时
14	新媒体运营 10 大互动技巧	2 课时
15	让营收翻倍的变现思维：新媒体内容+人格+商品的连接	2 课时
16	新媒体商业变现的必用工具	2 课时
公众号、小程序		

17	微信公众号数据全面分析解读	2 课时
18	数据分析—利用数据驱动公众号运营	2 课时
19	小程序运营策略	2 课时
20	企业全网营销之路—构建新媒体矩阵	2 课时
<b>快手、抖音直播</b>		
21	普通人快速上手的抖音平台定位及搭建	2 课时
22	短视频叠加推荐必备内容优化点	2 课时
23	抖音 200 万点赞视频分析大揭秘	2 课时
24	爆款短视频内容撰写	2 课时
25	专业剪辑师剪辑技巧	2 课时
26	小白也能学会的拍摄技巧	2 课时
27	短视频特效制作软件 AE	2 课时
28	抖音橱窗小店快速变现方式	2 课时
29	剖析短视频推广—主动抓取抖音流量	2 课时
30	短视频高效运营 10 大准则	2 课时
31	电商人都想要的直播间搭建配置	2 课时
32	电商直播必杀技—活动运营	2 课时
33	电商直播运营策略—拉开菜鸟的差距	2 课时
<b>网红主播</b>		

34	电商主播的培养秘籍	2 课时
35	活动立项	2 课时
36	活动方案撰写	2 课时
37	活动上线	2 课时
38	活动复盘	2 课时
39	活动案例	2 课时

## 八、培训实施方案设计

### （一）培训通知

**新平县电子商务进农村综合示范项目工作领导小组办公室文件**

**XX字〔20XX〕XX号**

## 新平县关于开展电子商务进农村综合示范项目

### XX培训的通知

各乡镇人民政府、县级各部门、有关单位：

为了推进新平县电子商务进农村工作，打造国家级电子商务进农村综合示范县，按照新平县人民政府办公室关于印发《新平县电子商务进农村综合示范项目工作实施方案的通知》（新政通〔2021〕24号）的要求，依照新平县电子商务进农村综合示范

项目电子商务培训体系建设计划，现拟定从20XX年X月XX日开始在本县各乡镇举办电子商务进农村普及培训。现将相关事项通知如下：

一、培训时间及地点

20XX年X月XX日—20XX年X月XX日，乡镇（村）培训。

地点设在该乡镇（村）会议室，其余培训地点由电商办统筹安排。

序号	乡镇	村名	培训时间
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			

10			
11			
12			
13			
14			
15			
16			
17			
18			
19			
20			
21			
22			
23			
24			
25			

26			
27			
28			
29			
30			
31			
32			
33			
34			
35			
36			
37			
38			
39			
40			
41			

42			
43			
44			
45			
46			
47			
48			
49			
50			

## （二）培训方式

采取政府机构举办培训、政府购买服务、网络免费培训等方式开展电商培训工作。

## （三）培训对象及内容

### 1. 电子商务 X X 培训班

（1）培训对象。对全县老百姓进行电子商务应用培训、涉农企业负责人、农村青年、建档立卡贫困户、退伍军人、农村妇女、返乡大学生、驻村工作队等。

(2) 培训内容。XX、XX、XX、XX等课程。

本次培训由新平县电子商务工作领导小组主办，XX公司承办，免收培训人员的培训费、资料费、证书费用。请各单位高度重视，落实专人负责培训组织工作。涉及有关培训事宜请联系县电商办或培训机构。(具体课程安排以报到当天资料为准)。

新平县电子商务进农村综合示范工作领导小组办公室

(盖章)

20XX年X月XX日

## （四）培训方案

### 电子商务进农村综合示范项目创业培训方案

（本方案为计划方案，后续将根据实际需要进行调整）

为确保“发展电商产业助力乡村振兴——新平县电子商务进农村综合示范项目创业青年研修班”培训活动顺利举行，请全体参会人员认真阅读本培训手册，活动期间注意安全，遵守活动纪律。

一、培训人员要携带身份证参加会议，需妥善保管好个人财务及会议用品，谨防丢失。

二、培训场所禁止吸烟，严禁携带危险物品进入会场和住地。

三、培训期间，参会人员要一律将手机置于关闭或静音状态。

四、本次活动与参加培训人员要按照日程安排准时参加培训。培训当天，参加培训人员要提前入场，有序在签到处签到，在工作人员的指引下在指定区域就座，并积极配合培训场所工作人员的安排。

#### 一、培训机构

主办单位：新平县商务局

承办单位：新平县电子商务公共服务中心

#### 二、培训背景

根据《新平彝族傣族自治县人民政府关于印发新平县 2021 年

电子商务进农村综合示范项目实施方案的通知》（新政通〔2021〕24号）等相关文件，全力推动县域电子商务网销网购得到快速发展，农村商品配送等问题得到有效解决，农村产品商品化率和电子商务交易比例明显提高，农村电子商务人才运用水平明显提升，在便利农民生产生活、助力扶贫攻坚、促进农村经济发展等方面取得显著成效。为此特举办本届“发展电商产业助力精准脱贫——创业青年研修班”。

### 三、培训目的

为提升我县电子商务从业人员技能水平，培养一批电商从业者和创业者，鼓励和引导青年从事电子商务创业。对有一定基础、有学习意愿的村民进行电子商务提升阶段的培训。农村电商人才需求涉及多个层次、多种岗位，主要包括：县乡村的农村电商顶层设计人才，地方服务体系建设运营人才，网店经营人才，网店客服、运营、设计和包装岗位等。培训使创业青年能够立足于基本，逐渐在电商行业站稳脚跟，进一步推动新平县电子商务行业有效发展。

### 四、培训时间及地点

时间：XX年X月X日—X月X日

地点：XXXXXXXX

### 五、培训对象

培训对象：各乡镇电商服务站点负责人、各个村返乡大学生、

贫困户、农村青年及有意向通过电商创业的村民。

## 六、收费标准

本培训实行免费制

## 七、培训名称

农村电子商务创业青年研修班

## 八、培训内容及流程

1. 开始典礼及结束典礼：提前申请活动场地，全体工作人员到场，开始布置会场，安排领导坐席，放置好水及签到表，调试音响、电脑、话筒等多媒体工具，开始播放暖场音乐，通知礼仪人员就位，安排学员就位，并督查保持安静，准备开始大会。

2. 进行为期三天的培训：上午举行开始典礼，下午开始培训，全部人培训完毕进行学习心得分享、结束典礼。

### 3. 前期准备：

(1) 对学员进行电话邀约

(2) 增值培训内容准备

## 九、课程安排

星期	时间	授课内容
星期一	上午	开班典礼+电商发展趋势
	下午	比较电子商务和传统商业模式的差异
星期二	上午	农产品网销之如何借助互联网做农产品上行

	下午	农产品上行趋势及 XX 特产馆实操运营
星期三	上午	微店基础知识
	下午	店铺装修之农产品店铺案例分析
星期四	上午	新手互联网知识串讲
	下午	低成本创业&融资原则与技巧
星期五	上午	标准电商团队基础架构
	下午	电子商务网上支付及其法律问题普及
星期六	上午	各大流行直播平台的概述与对比
	下午	短视频制作从拍摄到剪辑

## 十、人员安排

村站组：站长邀约

培训组：站长邀约，授课，大会流程把控；

摄影组：全程拍照摄像；

后台组：联系领导，控制大会进出场地工作；

安全组：负责维护会场秩序，机动人员；

应急组：负责台前后台应急工作，配合现场。

## 十一、培训日常安排

1. 培训准备，学员依次进行签到，集合完毕，座位安排整齐。

2. 培训开始，培训主持人致开场白（包括宣读培训纪律、内容安排、介绍此次培训的意义、所需时间）。

3. 实施培训：9:00-10:30
4. 休息时间：10:30-10:50
5. 继续培训：10:50-11:50
6. 午餐时间：12:00-14:20
7. 实施培训：14:20-16:30
8. 休息时间：16:30-16:40
9. 继续培训：16:40-17:20
10. 每日依照以上课程时间依次进行授课

## 十二、后期跟踪制度

1. 通过培训后的电商创业人员，在电商创业操作中提供一对一的电商沙龙学习机会，用来互补学习需要细化提升的电商运营思路，以便于更好的做好电商销售工作。开展不少于3期，每期半天，共计100人次的电商沙龙、交流学习会。

2. 每个学员做好孵化记录档案，定期回访跟踪学员，询问店铺运营情况并答疑解惑。

3. 每月定期以、视频、微信群等形式开展线上学习机制，提升创业青年网店运营能力，并做好培训记录。

附：创业青年培训签到表

### 创业青年培训签到表

日期： 年 月 日					总人数：		培训讲师：	
地点：							贫困户：	
序号	姓名	年龄	性别	身份证号	联系方式	所在乡镇	所在村	是否贫困户

1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								

## （五）讲师资质

### 培训讲师资料

（本文件为参考文件，将根据实际情况进行调整）

#### 一、讲师资历

XXX：中国电子商务协会电子商务培训认证电子商务中级讲师，从事电商工作 XX 年，负责淘宝、天猫等多家电商企业店铺设计装修，组织电商技能培训 XX 余场，累计培训电商人才 XXX 人次（可丰富）。

#### 二、讲师资质

姓名：XX

身份证



（图样）

### 电子商务运营人才认证证书



阿里巴巴(中国)教育科技有限公司  
Alibaba (China) Education & Technology Co., Ltd.

编号 ZC036618

# 电子商务 运营专才认证



兹证明 \_\_\_\_\_

参加“电子商务运营专才”网络培训，通过在线认证，成绩合格，  
授予“电子商务运营专才”认证证书。

This is to certify that \_\_\_\_\_ successfully passed the  
certification procedures after attending the online training of E-Commerce  
operating specialist.

签发机构 阿里巴巴(中国)教育科技有限公司



发证日期：2013年8月

毕业证书



电子商务协会特约讲师证书



## 个人简历表

姓 名	XXX	性 别	男	出生年月	19XX-XX-XX
籍 贯	山西省	民 族	汉	政治面貌	群众
身份证号	142XXXXXXXXXXXX			学 历	专科
毕业院校	XXXX 职业技术学院			专 业	电子商务
本人从业经历	起止年月		从事工作		任何职务
	XXX 年 XX 月—XXX 年 XX 月				
	XXX 年 XX 月—XXX 年 XX 月				
	XXX 年 XX 月至今				
获得证书	证书名称			编号	
	讲师			XXXXXXXXXXXXXXXXXXXX	
本人承诺	<p>本人承诺所提供资料均真实有效,如有虚假,愿承担相应责任。</p> <p>本人签字:</p>				

## (六) 培训现场照片

### 进村培训



参考图样



参考图样

## 服务中心培训



参考图样



参考图样



参考图样



参考图样

视频录制要求：

1. 每期线下培训开场与结束录制各 5 分钟视频，并纳入电商培训材料中；

2. 每期线上培训开场与结束录屏各 5 分钟视频，并纳入电商培训材料中。

(六) 培训课件 (参考)



- 一、自我介绍
- 二、什么是电子商务进农村
- 三、经典案例
- 四、成功案例启示
- 五、感谢观看

## 自我介绍

XXX老师

灼见电子商务（云南）有限公司



### 个人简介

电子商务金牌讲师，被中北职业技术学院特聘特邀高级讲师，现任灼见电子商务（云南）有限公司电子商务培训老师。

主讲课程：电商基础培训、淘宝、微店、拼多多开店及运营培训、短视频拍摄技巧及视频剪辑技巧培训等.....

# 感谢您的观看！

农村电商啥都有，购物就在家门口

宣讲人：XXX



(七) 参训学员中路辅导记录

已培训人员辅导记录表

(本文件为参考模板，将根据实际情况增减内容)

姓名		性 别	
年龄		所学专业	
身份证号码			
户籍所在地		是否贫困户	
文化程度	<input type="checkbox"/> 本科 <input type="checkbox"/> 大专 <input type="checkbox"/> 中专 <input type="checkbox"/> 其他		
家庭住址		联系电话	
电子邮箱		创业经历	<input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 无

辅导内容	
------	--

### (八) 培训学员名单汇总

培训学员名单

(本文件为参考模板，将根据实际情况进行调整)

序号	日期	学员姓名	联系方式	学员身份证号	培训类型	线上/线下
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

(九) 培训简报

新平县全国电子商务进农村综合示范项目

# 培 训 简 报

第 XX 期

新平县电子商务公共服务中心

XX 年 XX 月 XX 日

---

## 全国电子商务进农村综合示范项目电子商务培 训

新平县电子商务进农村增值培训

为全面贯彻落实我县电子商务进农村战略，进一步提高基层党员、群众的综合素质，转变观念、开阔视野，全面提升老百姓对电子商务行业的正确认知，提高农村青年创业创新能力，带动群众增收致富，促进全县电商行业的发展及农产品上行，推动农村电商渠道的建设，使他们成为乡村振兴的中流砥柱，在促进农村消费、农产品网货化、解决农民就业创业问题等方面有积极的

意义,新平县电子商务公共服务中心定于 20XX 年 XX 月 XX 日在 XX 乡 XX 村进行电子商务进农村电商扶贫培训。

### 一、培训课题

电子商务扶贫培训:农村电商的发展与未来

### 二、培训时间、地点

1 月 1 日下午由新平县电子商务公共服务中心电商讲师 XX\*带队,在 XX 乡 XX 村进行新平县电子商务扶贫培训。

### 三、培训对象

全新平县有意愿的广大农户、合作社负责人、建档立卡贫困户、退伍军人、创业青年、下岗人员、在岗人员、待业人员、对电子商务有想法、想创业的人群等。

### 四、培训内容

1. 电商基础知识
2. 电子商务进农村综合示范项目介绍
3. 电商发展趋势、扶贫政策、措施以及机遇
4. 经典案例分析

(附相关培训照片)

### 五、培训收益

本期共培训 XX 人。讲师们为大家详细讲解了何为电子商务,让大家明白 XX 县电商运营中心位于 XX\*,对新平县电商企业和个人进行服务。村级站点的建设对于人们的生活将会起到便捷的作用。

用，电商进农村不再是面对面的看着实实在在的货物，靠纸质单据进行买卖交易，而是通过网络，通过网上琳琅满目的商品信息，完善的物流配送系统和方便安全的资金结算系统进行交易。让大家更进一步了解了电子商务的交易模式和流程，让村民们在思想上有了很大的突破和转变。

---

## 九、具体措施

以实施“电商育才”为抓手，积极开展新平县所需的电子商务各层次人才培育工作。

### （一）搭建平台

1. 完善新平县电子商务公共服务中心人才培育、创业服务等功能。在县电子商务公共服务中心，设立电教中心、孵化中心、网络直播（培训）中心、创客中心等功能分区，配备必要的办公设施和专业服务团队。为新平县人才培训工作开展提供良好的硬件支持。

2. 开发具备电子商务资讯、数据采集统计分析、服务内容展示、电子商务（远程）培训和本地电子商务企业展示等功能的农村电商大数据系统（含电子显示屏）。通过该大数据系统分享培训课件，让参训学员可在网络上进行电子商务知识拓展学习。

## （二）组织培训

1. 鼓励和支持各大电商平台、互联网企业的服务机构（如淘宝大学、宽道互联培训等）、社会专业服务机构面向新平县各类人员开展形式多样的专业培训，包括国家电子商务职业资格认证培训，以加速培养适合企业需求、具有创新能力的技术型、商务型和战略型电子商务人才。

2. 支持县电子商务公共服务中心设立电教中心、孵化中心、网络直播（培训）中心，针对新平县内不同层次和类别人员因材施教，合理规划中、短期电商专业培训，培养尽可能多的高素质本土电子商务人才，为本土电商企业搭建好平台提供人才支撑。

3. 组织电子商务沙龙，由电商办支持、倡导，电商协会或社会专业服务机构具体实施。通过采取企业走访、问题诊断、专题讲座与交流等多样形式，引导企业进行资源共享、整合，互帮互助，抱团学习成长，解决电商运营中的问题与困惑。

## （三）培训后管理

重视培训质量，强化培训后跟踪服务。制定切合实际的培训后服务机制，完善电商培训转化机制，不搞“一锤子”培训形式主义。做好培训痕迹资料归档，确保培训实效。

## （四）组织电商竞赛

组织开展形式金榜的电商竞赛活动，如电商创业竞赛、电商技能竞赛、电商创意竞赛、产品设计竞赛、直播带货等，充分调

动电商从业者的创业激情，树立典型电创业典型。

#### （五）乡土乡情，传递新平

由县政府组织发起，县电子商务公共服务中心具体实施，利用春节、中秋、国庆回乡探亲度假的时机，组织返乡人员，包括但不限于在外求学、务工、参军、创业、机关单位工作等人员，召开全县“乡土乡情联谊大会”，号召回乡人员宣传新平，宣传新平的农特产品，以此加强新平特色产品的社会口碑，以亲情传递品牌，进一步拓宽新平特色产品的社会影响力。

### 十、组织实施

#### （一）成立新平县电子商务培训工作领导小组

成立新平县电子商务培训工作领导小组，由领导小组负责对全县有关电子商务培训工作包括培训平台、体系建设、培训活动以及对培训过程进行指导建议和监督评估。

#### （二）建立培训考核认证体系

由县商务局、人社局牵头，会同财政局，根据新平县电子商务发展对专业人才的具体需求，开发新平县相应的电子商务师职业标准以及职业技能鉴定标准，逐步建立一套符合新平县实际的电商人才技能培训、考核认证体系。

#### （三）认定实训基地

由县商务局牵头，会同人社局，认定一批具备较强实力、电商岗位较全面的电子商务平台企业、电子商务服务企业、网商企

业等作为电子商务人才培训的实训基地。

#### （四）组织参加培训

电子商务知识普及培训、电商增值培训、业务技能培训、创业就业类培训、孵化培训、农村电商带头人和电商扶贫带头人培训以及本地化电商讲师培训，由县商务局会同人社局牵头组织实施，县电子商务公共服务中心负责承办，同时借助媒体加强宣传，鼓励县乡村机关、驻村第一书记等基层干部、农村电商服务站负责人、企业和合作社人员、农民、返乡大学生、退伍军人、贫困人口、个体经营户、农村妇女和具备创业能力的残疾人等参加电商培训并达到相应的培训效果。

### 十一、工作保障

#### （一）建立培训机制

建立完善的电子商务进农村综合示范项目培训机制，保障电商人才培训工作顺利实施。

#### （二）提供训后服务

完善电子商务进农村综合示范项目训后服务机制，制定训后回访、训后增值服务，建立详细的训后服务档案。

#### （三）强化宣传推广

整合融媒体中心、信息中心等媒体，加大对电子商务产业发展及优秀网商的宣传力度，制作、播放电子商务专题宣传片，对优秀网商的创业成果进行集中宣传推广，吸引更多群众加入到电

子商务中来。要充分利用公共媒体进行电子商务社会化培训，大面积普及电子商务知识。

#### （四）加强示范带动

跟进带头人培训服务，重点挖掘带头人背后故事，打造新平县电商带头人示范标杆，营造良好的电商氛围，吸引本地创业青年积极参与。

#### （五）重视培训转化

根据项目相关要求，培育具备市场化运营核心商业模式，为培训学员提供就业岗位，创造就业条件、提供创业增值服务，提升电商培训转化率。

## 附件 1：培训后服务机制

### 培训后服务机制

#### 1. 建设机制目的

为检查培训结果及培训跟进服务提供程序准则。

#### 2. 适用范围

适用于新平县电子商务公共服务中心及联合举办的各类培训。

#### 3. 职责

培训效果检查由培训部门安排培训人员及乡镇推广人员进行回访、培训后跟踪服务。

#### 4. 管理程序

4.1 培训人员应按照培训相关制度提前安排培训工作进行通知。

4.2 各类培训必须按要求进行签到,并将原件统一存档、放置。

4.3 培训课程、培训过程照片应在培训后进行整理归档。

4.4 培训结束后,各类培训至少在 60 天 / 次进行随机 2-5 期,不低于 30 人次抽查回访,并应记录归档。

4.5 培训后应建立各次培训的沟通交流群。

4.6 培训课件应及时上传相关公共网络平台,并提供免费下载或观看服务。

4.7 培训后，如有学员对电商相关问题进行咨询的，应及时线上或者现场进行解答。

## 5. 惩罚方式

5.1 线下培训回访不做记录的，不作为回访的依据。超过3次回访不及格者，对培训部门人员进行罚款200元/次处理，

5.2 回访过程中，每30人中超过10人表示不清楚、不知道培训的，将取消该场讲师的培训记录，并按照公司考核制度进行罚款或开除处理。

5.3 各片区培训负责人，应及时在线上处理学员提出的相关问题，如超过48小时不响应的，将进行50元/次罚款。

## 6. 培训档案管理

6.1 建立学员培训档案，凡是所受的各种电子商务培训，应将培训记录、考核结果、相关资料都要进行汇总，资料整理归档，进入个人档案，学员所受培训情况在学员培训记录上进行登记。

6.2 每次培训结束后，建立培训档案，内容包括培训的时间、地点、内容、培训对象、培训讲师以及参加者签到记录。

6.3 每期培训均留存培训台账，包含（培训名册、课程安排、讲师介绍、学员照片、学员手册以及考试卷、培训信息反馈表）

6.4 追踪培训成效，统计培训转化率（如创业孵化转化率、电商讲师培训转化率等），并将相关证明资料建档保存。

## 附件 2：培训满意度调查表

### 新平县全国电子商务进农村综合示范项目培训满意度调查表

学员姓名：\_\_\_\_\_ 培训时间：\_\_\_\_\_

课程名称：\_\_\_\_\_

常驻地址：\_\_\_\_\_ 电话：\_\_\_\_\_

学海无涯勤是岸，青云有路志为梯！期盼本次培训课程为您的学习与工作有所帮助，有所启发。为使以后的培训更趋完善，请您提供宝贵的意见。谢谢您的参与！

#### 一、您认为本次训练课程的内容：

	太多	刚好	不够
1、理论方面	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
2、案例分析方面	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

#### 二、您认为本次训练授课情况：

	特优	好	普通
讲师方面	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
工作人员方面	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
重点解释说明	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
内容生动有趣	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
讲师授课热忱度	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

三、您认真思考一下本次培训让您受益最多的是：\_\_\_\_\_

---

四、您认真思考一下本次培训授课课程或者工作人员需要改善的是：\_\_\_\_\_

五、您对本期培训的课程有何建议？

---

附件 3：培训回访登记表

新平县全国电子商务进农村综合示范项目培训回访登记表

回访人员姓名：

回访日期：

序号	被回访人员姓名	联系方式	培训时间	培训地点	电话回访情况	是否加入微信群	备注
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							
12							
13							
14							
15							
16							
17							
18							
19							
20							

#### 附件 4：电子商务累计培训人次统计表

电子商务累计培训人次统计表（本文件为参考模板，将根据实际情况调整）

序号	日期	培训课题	期数	培训人次	培训形式	合计
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						

附件 5：创业人员运营情况统计表

创业人员运营情况统计表（XX 年 XX 月）（本文件为参考模板，将根据实际情况调整）

序号	姓名	电话	所属行业	创业方式	电商平台	店铺名称	店铺网址	销售产品 销售额
1								
2								
3								
4								
5								
6								
7								
8								
9								
10								

灼见电子商务（云南）有限公司

2022 年 5 月 20 日



---

报送：新平县商务局

抄送：新平县电子商务进农村综合示范项目工作领导小组办公室

灼见电子商务（云南）有限公司

2022年05月20日印发

---

