

通城县电子商务进农村领导小组办公室

农村电子商务培训体系实施方案

一、农村电子商务人才培训体系建设目标

1. 培训总人数不低于 5000 人次，重点开展实操型培训，实操培训比例不低于 60%。
2. 培养本地讲师 3-5 名，打造具有本地知名度农产品营销网红 6-8 人。
3. 根据本地主要网销农村产品，开发本地化电商培训课程体系一套，拍摄电商课程视频不低于 10 个，用于网络教学。
4. 重点关注妇女、残疾人、贫困户等培训对象，发掘典型，培育、树立 3-4 名电商榜样。
5. 对已培训人员跟踪服务，定期统计从业及创业人数统计。每场培训保证跟踪服务，提供辅导、孵化等定向服务，提高培训孵化率，每年新增孵化电商市场主体平均不少于 50

个。

6. 如实做好培训记录，培训课件、培训讲师、培训学员、现场照片、签到表等资料完整，原则上不得出现漏签、代签现象。

7. 原则上，每次培训均需开展培训满意度网络匿名调查，培训满意度将作为培训费用支付的重要参考依据。

8. 注重培训档案资料留存，并服从采购方管理，配合采购方及上级部门的各项检查、审计、绩效评价，主动对接其他承办企业。

9. 注重培训后服务而非“一锤子”培训，建立农村电商培训转化机制，加强电商培训与就业用工的对接，加强创业孵化。

10. 重点强化培训机制，注重服务质量而非数量，增强培训的针对性，提升美工、产品设计、宣传、营销等实操技能。

11. 通过有规划、有步骤的培训，为通城县农村电商各级各类参与者提供系统化的培训支持，培育电商意识、增强管理能力、提升实践技能，突破人才瓶颈，为电商进农村建设打下坚实的人力资源基础。建立覆盖对象广泛、培训形式多样、管理运作规范、保障措施健全的培训体系。

12. 提供公益性和市场化相结合的电子商务理论及实操

培训，一方面加强对各级干部的宣传、教育、培训，提升创建电子商务进农村综合示范项目建设工作能力和业务素质，特别是强化基层干部的培训，增强基层干部对电商的理解深度。另一方面，采取多种形式对各级政府机关干部、驻村第一书记、驻村工作队员和本地电商企业、物流企业、合作社、种养大户、返乡青年、退伍军人等开展分行业的电子商务推广应用和技能培训。

13. 配备专门的办公场地、培训场地和实训机房，配备专业的培训工作团队和有电商知识、经验以及教学经验的讲师团队，制定讲师管理制度、考核制度、课件研发制度等相应的管理制度及工作流程。

二、建设内容

1. 课程体系与师资力量建设

根据通城县特点和电商发展需要，开发既具前沿性，又因地制宜的电子商务培训体系，重点围绕通城县农产品上行与供应链体系建设以及电子商务创新创业等内容，以面授和多媒体视频资料相结合的形式开展培训。课程体系满足全县各阶层人士，包括电商理论知识、电商实操、电商创业、专题培训、在线学习平台等。结合农村双创和脱贫攻坚，加大对、妇女、残疾人、建档立卡贫困户培训力度，发掘典型，培育、树立 3-4 名电商榜样。重点就农产品上行开展有关网店开设、宣传推广、产品营销等进行实操培训，并完善培训后服务机制，有计划地培养一批理论和实践能力强的农村电

子商务专业人才，提高新型农业经营主体电子商务应用能力。同时引进电商名师资源，如知名电商企业创始人、淘宝大学讲师、高校电商讲师等为全县学员提供高品质、较完善的课程资源与师资支撑体系。培养本地讲师 3-5 名，打造具有本地知名度农产品营销网红 6-8 人。根据本地主要网销农村产品，开发本地化电商培训课程体系一套，拍摄电商课程视频不低于 10 个，用于网络教学。

2. 课程组织与培训实施

根据不同主体在电子商务发展过程中面临的不同需求，并结合电子商务发展的政策趋势、市场趋势和技术发展趋势，对全县涉及电子商务公共管理机构、电商企业、传统企业等管理者，以及电商创业人员，网店经营人员，进行全方位培训。其中：

（1）对建档立卡贫困户、妇女、残疾人。以经验分享、案例介绍、方法传授、责任帮扶等方式进行。

（2）对电商创业者、网店经营者和有创业开设网店意愿的民众。以培训班、模拟演练和讨论会等形式，帮助其掌握先进理念，熟悉前沿科技，了解市场趋势。

（3）对驻村第一书记、驻村工作队员、村“两委”干部、大学生村官和退伍军人等。根据农村电商发展需要，开展针对性的电商知识和创业引领方面的培训。

（4）开展网上开店技巧等实操培训。开展以网购操作和特色产品信息采集发布、创意设计、包装、营销技巧等技

能培训，培养一批贫困地区的农村电子商务带头人和实用型人才。

(5) 承担政府主管部门安排的电子商务相关培训任务。

3. 一个固定场所

在县级公共服务中心内建设 1 个能容纳 100 人左右同时上课的培训教室；1 间培训活动组织的办公室；1 间能容纳 20 人的实训机房。并配备不少于 20 台电脑及桌椅。在场所内将电商理念、企业文化、往期培训照片上墙，统一标识标牌。

4. 一套培训机制

制定讲师管理制度、考核制度、课件研发制度等相应的管理制度及工作流程，严格遵守中央和地方培训管理办法，做好培训情况的记录，加强培训档案和经费管理。严格挑选讲师及工作人员，制定完善工作监督与考核机制。

5. 一个专业的工作团队

团队人员具备电商知识、经验以及教学经验或培训组织能力，拥有线上线下电商培训资源，具备常规培训计划拟定、培训师资对接、培训课件研发、培训组织实施及培训相关事项咨询、宣传能力，根据需求方的实际情况提出或调整培训计划方案。

6. 相应的培训计划

对于每月培训场次、人数、培训对象、课件、师资等都要做好规划，报县商务局备案审核后并严格执行。培训备案

资料应有培训总体方案、授课通知和授课组织单位情况、每次培训授课人的基本情况和简要培训大纲、培训人员名册及签到名册；对每次培训授课要做好培训记录，有现场照片，经过审核的培训方案及培训组织过程监管的证明材料。

三、培训进度计划

1. 实施计划。2年内累计培训5000人次以上，其中实操培训3000人次以上：

《电商初级班》培训2000人次，每班100人左右；共20期。

《电商中级班》培训1500人次，每班50人左右；共30期。

《电商高级班》培训800人次，每班50人左右；共16期。

《电商孵化班》培训700人次，每班50人左右；共14期。

2. 年度计划

(1) 2020年7月，培训相关准备工作完成。

(2) 2020年8月中旬开展全县电子商务工作相关公务人员培训班开班，此次培训班开班作为全县电子商务进农村电商基础知识普及性培训启动仪式。培训100人次。

(3) 2020年8月30日前各培训小组与负责培训的乡镇负责人进行对接，确定下乡培训的具体培训时间及计划。

(4) 2020年9月至2021年3月，组织开展初、中、高

级和孵化班技能提升培训，共计培训 3000 人次，并收集培训资料留存备档。

(5) 2021 年 1 月至 2022 年 5 月，根据前期培训实施结果补缺补差，开展补充性培训，并做好培训验收材料的整理工作。共计培训 2000 人次。

四、资金预算

本项目预算投入资金 146 万元，建立电子商务培训中心，完全符合采购需求和本项目资金管理办法。一是具有最多容纳 100 人的基础知识培训教室，具有投影仪、音响等设备设施；二是具有能容纳至少 20 人的实操培训教室，配备电脑、投影仪、音响等设备设施；三是配置具有流动培训的设备设施，如投影仪、幕布、话筒等。

项目	建设内容	金额(万元)
建立多层次的农村电子商务培训体系	(1) 培训总人数不低于 5000 人次，重点开展实操型培训，实操培训比例不低于 60%。 (2) 培养本地讲师 3-5 名，打造具有本地知名度农产品营销网红 6-8 人。 (3) 根据本地主要网销农村产品，开发本地化电商培训课程体系一套，拍摄电商课程视频不低于 10 个，用于网络教学。 (4) 重点关注妇女、残疾人、贫困户等培训对象，发掘典型，培育、树立 3-4 名电商榜样。	150
建立培训跟踪服务机制	(5) 对已培训人员跟踪服务，定期统计从业及创业人数统计。每场培训保证跟踪服务，提供辅导、孵化等定向服务，提高培训孵化率，每年新增孵化电商市场主体平均不少于 50	50

	<p>个。</p> <p>(6) 如实做好培训记录，培训课件、培训讲师、培训学员、现场照片、签到表等资料完整，原则上不得出现漏签、代签现象。</p> <p>(7) 原则上，每次培训均需开展培训满意度网络匿名调查，培训满意度将作为培训费用支付的重要参考依据。</p> <p>(8) 注重培训档案资料留存，并服从采购方管理，配合采购方及上级部门的各项检查、审计、绩效评价，主动对接其他承办企业。</p> <p>(9) 注重培训后服务而非“一锤子”培训，建立农村电商培训转化机制，加强电商培训与就业用工的对接，加强创业孵化。</p> <p>(10) 重点强化培训机制，注重服务质量而非数量，增强培训的针对性，提升美工、产品设计、宣传、营销等实操技能。</p>	
--	--	--

五、培训方案

(一) 培训方式

培训工作按照“高标准、接地气、重成效、有特色”的原则，采取集中现场培训、基地实训和网络远程培训相结合等方式，培训内容包含微商系类、淘宝系类及第三方营销平台和其他新平台的实操，突出实用时效、分类指导，有针对性地设置培训内容。同时，组织参训人员利用碎片化时间登录通城县电子商务公共服务中心平台培训栏目进行网上电子商务理念、操作技能、能力提升培训，了解掌握电子商务信息，形成“线上”自主选学与“线下”集中培训的深度融合。

(二) 培训内容

1. 针对县、乡（镇）、村干部等开设以“互联网+”、电商趋势分析、县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等课程为主的引导式培训。

2. 针对村民开设以电商发展趋势、农产品网销、网络购物网上交易、网络平台使用、网络安全等相关课程为主的普及性培训。

3. 针对有电商创业意愿的人员开设电商交易平台的店铺注册、网店设计装饰、运营管理及推广、客服服务等课程为主的电商创业基础、进阶、精英等实操课程。

4. 针对农村电子商务服务网店负责人开设以代购代销、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、农产品销售技巧等内容为主的实操技能培训。

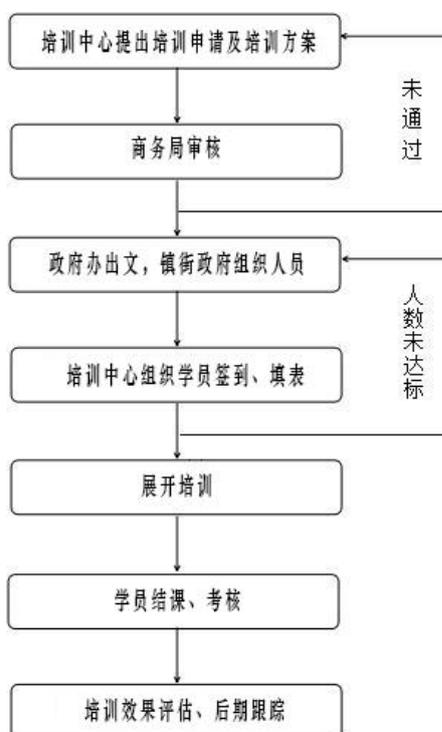
5. 在通城县电子商务公共服务平台上设立网上培训栏目，在网上开展电商基础普及性免费培训。

（三）培训要求

1. 制定年度培训计划和保障机制，规划好每月培训场次、人数、培训学员满意度等工作机制，培训人数不低于 5000 人次，其中，初级班 2000 人次，对象为全县各乡镇建档立卡贫困户、农村青年、返乡大学生、返乡农民、农村妇女、残疾人及有意从事电商人员等，其中贫困户培训不少于 500 人次；中级班 1500 人次，对象为优秀店店主和电商爱好者等；高级班 800 人次，对象为站点负责人、骨干电商企业；

孵化班 700 人次，对象为待业青年、微商、网店店主等。

2. 培训服务开展流程



3. 每次培训开课要有经过审核的培训方案及培训组织过程监管的证明材料，授课现场要拍摄照片或视频资料留存。

4. 授课讲师由具备网店实操、运营业绩资历的讲师或有相关资格认证的专家担任。

5. 如实做好记录，培训资料备案存档，包括：培训总体方案、授课通知和授课组织单位情况、培训课件、培训讲师基本情况、培训人员名册、现场照片、签到表等资料完整，原则上不得出现漏签、代签现象。

6. 普及性、初级培训需深入到乡镇培训，培训团队分成两组到乡镇同时展开培训，在培训开展前期安排人员在人流集中处、乡村电商服务站发放宣传资料，鼓励更多人员参加电商培训。

7. 集中培训期间，利用周末、节假日等，在乡镇主要路口设置电商扶贫咨询台，动用宣传车，安排人员发放宣传单页，另外，在通城县主流媒体平台发布电商培训宣传资料，最大限度的宣传电商创业氛围。

8. 运营期内，培训项目人员变动须经甲方同意，且必须与原机构关系脱离方可上岗，一律按照电商产业园的作息时间内上下班，接受招标人的监督和考核。

9. 对已培训人员开展跟踪服务，定期统计从业及创业人数统计。每场培训保证跟踪服务，提供辅导、孵化等定向服务，提高培训孵化率，每年新增孵化电商市场主体平均不少于50个。

10. 开展跟踪调查。原则上，每次培训均需开展培训满意度网络匿名调查，培训满意度作为培训费用支付的重要参考依据。

11. 培训任务完成后，将所有培训档案资料留存，并服从采购方管理，配合上级部门各项检查、审计、绩效评价，主动对接其他承办企业。按照国家电子商务进农村综合示范绩效评价指标对培训结果进行检查、验收，保证培训结果达到国家、省级电子商务进农村培训项目要求。

（四）培训场地

在县电子商务公共服务中心建立培训中心，成立 4 人专职培训团队，就通城县培训电商创业、就业者，通过线上线下免费培训渠道等方面开展工作。培训团队在每次开展培训前，根据每次培训内容的不同、人数的多少等前提可以选择在不同地方举办培训，培训场地布置采用统一化，横幅、展架、二维码等内容均落实到位。依据不同的需求可以分为以下三类培训场地：实操类培训场地、大型培训场地、小型培训场地。大型培训以礼堂、会堂为主，小型培训以乡镇会议室、创业孵化培训室为主，实操类培训场地在公共服务中心实训机房。

培训室内外均在醒目位置采取系统的电商培训理念设计展示、培训文化的设计展示，并在每期培训结束后将培训现场的记录照片打印装裱上墙展示。培训开展期间，学员统一佩戴公共服务中心制作的培训学员证。

（五）培训对象

按照分类别、多梯度、宽领域的原则，根据不同培训对象合理设置培训内容，分类指导，开展有针对性的能力提升培训。培训人员类型及课程大纲设置如下：

1. 电子商务基础知识培训班

（1）培训对象：全县各乡镇建档立卡贫困户、妇女、残疾人、农村青年、返乡大学生、返乡农民及有意从事电商人员。培育、树立 3-4 名电商榜样。

(2) 课程内容：电子商务概况、基础知识、网络安全，电子商务创新模式、发展趋势，传统企业电商转型等。

(3) 培训目的：通过培训使参培学员对电子商务应用现状、发展趋势有初步了解，帮助学员了解、认识、理解电子商务知识，进一步转变观念，适应信息社会新型营销模式。

(4) 培训方式：下乡镇分批组织集中授课。培训结束后，由县商务部门审核后颁发培训合格证书。

2. 镇村两级电子商务服务网点负责人培训

(1) 培训对象：镇级电子商务服务中心和村级电子商务服务网点负责人。

(2) 培训内容：镇村两级电子商务服务网点管理制度、业务操作规程、网上购物、网上销售、增值业务操作规程及业务开展、乡村市场营销、农产品网上销售等。

(3) 培训目的：达到电子商务服务站点升级改造，确保站点负责人能够正常开展本乡（村）服务站点日常业务，并熟练应用电子商务手段为本村村民服务。

(4) 培训方式：分批组织在培训中心培训室集中授课。培训结束后，由县商务部门审核后颁发培训合格证书。

3. 电子商务精英培训班

(1) 培训对象：电子商务企业负责人和中高层管理人员。

(2) 课程内容：电商模式创新与传统企业转型策略，电商组织运营与信息系统规划，电商营销策略与数据分析，

物流与供应链管理，电商团队建设与管理 and 电商经理人的角色定位，职业规划，绩效管理，财务预算，资金管理等。

（3）培训目的：使参训学员成为职业化电子商务高级管理和应用人才。

（4）培训方式：分批组织在培训中心培训室集中授课，另外根据情况，组织学员到其他电商企业考察、学习。培训结束后，由县商务部门审核后颁发培训合格证书。

4. 电商创业人员实操培训

（1）培训对象：大学生村官、农村青年、下岗人员、建档立卡贫困户、退伍军人等群体中有意向从事电子商务的人员。每年新增孵化电商市场主体平均不少于 50 个。

（2）培训内容：电子商务发展趋势与网络创业之路、电子商务平台介绍及网络店铺开设、网店定位、网货选择及卖点提炼、网店美工设计、店铺卖家中心后台操作、店铺装修及常用软件介绍、主图详情页、网店基础数据分析及推广、网店运营，移动端营销、微商技能及团队建设等。

（3）培训目的：启发学员的电子商务创业意识，并对学员进行基础的网上创业知识、技能教学，指导他们完成网店的注册、经营和管理，开启电子商务创业实践并实现正常经营。

（4）培训方式：分批组织在培训中心培训室集中授课。培训结束后，由县商务部门审核后颁发培训合格证书。

（六）培训课程

1. 电商初级班

普及电子商务基础知识、电商产业政策、当前发展状况、未来趋势，了解农村电商发展模式，激发学员创业、开店兴趣。

	课程内容	课时
模块一	电子商务基本概念及电商发展历程	2-3 小时
模块二	了解主流电商平台(淘宝天猫京东微店等)	
模块三	农村电商发展模式(实例讲解)	
模块四	农村电商创业与就业技能分析	

2. 电商中级班

讲授电子商务技能知识，掌握电商基本从业创业流程、技能，学习电商实用操作技能，为开展孵化创业奠定坚实基础。

	课程内容	课时
模块一	电商开店注册交易流程	2 天
模块二	电商基本运营操作基础	
模块三	电商产品拍摄技巧	
模块四	基本图片美化与处理技巧	

3. 高级班

为站点负责人、骨干电商企业负责、电商从业者开展高级电商技能培训，培育电商人才，带动创业、就业，解决电商企业、电商创业者在人才方面需求。

	课程内容	课时
Photoshop	简单裁剪主图 详情页的拼接 海报图的制作	2 天
无线端运营	掌握无线端店铺运营技巧	
活动、爆款打造	店铺线上线下活动和爆款产品打造	
运营思路	数据分析 供应链管理 团队管理 战略策划	

4. 电商孵化班

对参加过电商初级、中级班的学员，经过考核挑选后参加电商孵化班培训，电商孵化班以掌握电商实际操作技能知识、帮助学员掌握基本开店运营知识技能为培训目标。

	课程内容	课时
开店基础	淘宝企业店铺注册认证、首页介绍，店铺后台操作	2 天
Photosho	简单裁剪主图 详情页的拼接 海报图的制作	
发布宝贝	宝贝发布实操	
店铺装修	店铺的基本构架，购买模板，模板装修操作	
交易后台	交易管理、客服技巧、营销策划	
运营推广	SEO 标题、直通车、报活动、无线端	
运营思路	数据分析、供应链管理、团队管理、战略策划	

（七）培训团队

1. 专业运营团队

根据采购方的要求，组建具备电商相关知识、经验的专业团队共 4 人。团队人员具备常规培训业务接单、培训计划拟定、培训计划对接及培训相关事项咨询能力。

2. 专业的培训讲师

为确保通城县电商培训成效，聘请具有多年电子商务经营的淘宝大学、电商学院讲师展开培训。

(1) 陈文婕

安徽国际商务学院继续教育学院培训主任，中国国际电子商务中心培训学院安徽分院讲师，2016年全国电商讲师大赛五强，2016年、2017年《安徽省电子商务报告》农业电商部分撰写人。主要从事电子商务、物流等相关方向的教学和科研工作，承担过国家级、省级多个电商相关研究课题。

(2) 张凯祥

主讲《政企研修班》课程；淘大讲师、天猫黄金台诊断师，有八年淘宝和天猫服务经验。2013年出任千年峰保健品专营店、千年生工旗舰店运营总监，带领团队通过一年时间，从子类目20名挤进子类目第三位置，年销售额达2800万。近三年，伴随着互联网行业的迅猛发展，张老师凭借多年对互联网行业的钻研与学习，以及较全面的运营经验，担任了省内多家政府机构及商业协会的电子商务顾问及导师。

(3) 邹英

主讲《草根创业班》课程；曾帮助国内某品牌羽绒服4个月销售额达到3000万元。现致力于传统营销与新营销相融合的研究，是国内少数专注于新营销研究的专家之一。其在营销实战中更善于将娱乐营销、跨界营销、网络营销等新

营销模式进行整合运用。她倡导营销人要介入客户执行，真正为客户创造价值。

(4) 黄飞

主讲《电商孵化班》课程；擅长电子商务行业市场分析、SEO 优化、店铺整体运营优化。具有微博、微信、店内活动策划等营销经验。熟悉产品文案卖点挖掘、数据分析及日常运营操作流程等。对电子商务行业研究有浓厚的兴趣，教学态度严谨、系统有条理。课程应用性、参与性强，注重理论与实践相结合的授课模式。

(5) 倪萍

主讲《电商初、中、高级班》课程；擅长电子商务行业研究、搜索营销数据分析、SEO 运营、SEO 培训等，尤其熟悉教育培训行业及其网络营销推广。精通 PS、装修、运营、市场分析、品牌定位、人才培养等，整体店铺运营、活动策划以及各个部门的工作协调。为学员及时更新行业动态，看准市场，把握电子商务市场趋势。实战经验丰富，有很强的专业水平，理论与操作技巧相结合，切合实际，学习后能很好的运用到工作与生活中。

六、培训管理制度

(一) 总则

为满足通城县电商企业及有意愿投身电商事业的有志之士的学习需求，帮助更多学员顺利走上电商之路，充分发挥通城县电子商务培训资源，积极组建、聘用专业电商培训

讲师队伍，发挥讲师在通城县电子商务培训体系以及市场活动中的重要作用，特制定本管理细则。

（二）适用范围

本细则适用但不限于与通城县电子商务培训体系相关的各种类型的培训（含线上、线下培训）、课程研发、市场活动等。

（三）培训管理

1. 开班申请程序

每场报名人数达到一定数量后，可申请开班，每个班人数 50 人左右。须在开班前五个工作日向县商务局报送开班申请，获得同意批准后方可开班。将开班资料（开班申请表、教学计划、详细课程安排表、培训学员名册，交由商务局审核备案。

2. 教学管理制度

电子商务基础知识培训班主要是开展理论培训，其他培训班课程包括理论部分（占总课时的 40%）和实操部分（占总课时的 60%）。培训课时分别为：基础知识培训班不低于 3 课时，中级班不低于 20 个标准学时，高级班不低于 50 个标准学时，创业培训不低于 50 个标准学时，电子商务师培训不低于 200 个标准学时。每天最多按 7 个标准学时计算。

培训机构每开一个班，配备一名带班（值班）老师，要做好学员签到考勤和日常管理工作。

培训机构在培训班结束后要整理好本次培训的相关资

料（学员签到表、学员名册、课件等），建立培训档案。

建立完善的教学台帐（包括教学管理制度、任课教师资料、学员学习视频、学员签到资料等）。

3. 查班制度

由县商务主管部门牵头成立培训督查小组，召集相关人员，不定期对培训过程进行监督。检查结果与培训运营费用挂钩。督促学员提高到课率，记录好学员迟到、早退、请假等情况。查班时请假人员超过应到人数 20%以上的算作缺课。

4. 培训考核

农村电子商务初级、中级、高级培训结束后，培训机构需组织培训学员进行结业考核，考核合格后由县商务主管部门颁发培训结业证书。

（四）培训讲师管理、资格选拔、程序及考核制度

1. 培训讲师类别

（1）通城县电子商务培训中心培训讲师分实操培训讲师（淘系、微系、京东等）。

（2）淘系讲师为优秀的卖家讲师，微系讲师是微信、微店类的优秀卖家讲师。

2. 培训讲师选用条件

（1）支持通城县电子商务培训中心，热爱讲师工作；

（2）讲师无不良信用记录，经营时间超过三年以上的淘宝/天猫卖家。

（3）熟悉淘系、微系、京东等平台的规则、掌握常用

卖家工具和功能并能熟练操作；在特定领域或业务上有专长；

（4）普通话标准、表达能力强，具有感染力，综合素质较高；有培训经验者优先考虑。

（5）淘宝达人、获得阿里集团特殊奖励者、互联网资深人士（牛人、高管、研究者）等可放宽条件参与选拔。

3. 讲师评估考核

（1）评估考核

通城县电子商务培训中心根据讲师的授课内容、专业知识技能、解答学员问题的能力、讲师表达和调动气氛的能力、学员对课程的总体评价等进行综合评估考核。

（2）评估考核说明

①通城县电子商务培训中心讲师实行培训期末学员据实填写评估考核表进行考核；

②考核评估由县商务主管部门负责人、通城县电子商务培训中心负责人、培训学员等人员组成。

4. 淘汰考核

（1）因通城县电子商务培训中心价值观问题（其中包括但不限于通城县电子商务培训中心讲师品牌价值）或培训业务能力被投诉，并经调查属实，视情节轻重给予警告处理，造成严重后果者给予直接清退；

（2）非经通城县电子商务培训中心书面允许，不得以通城县电子商务培训中心讲师名义对外从事任何与通城县

电子商务培训中心业务无关的商业与非商业活动。

(3) 遵守保密制度，不得向外界提供通城县电子商务培训中心资料和其他非公开的内部资料。不得以任何形式透露所知晓的通城县电子商务培训中心的保密信息。不得擅自利用、透露在授课过程中所掌握的客户商业信息。

(4) 在线上、线下培训过程中，因讲师个人原因出现教学事故使课程无法正常进行的，给予警告处理，造成严重后果者给予直接清退；

(5) 利用讲师身份明示或暗示，索取并接受通城县电子商务培训中心会员、合作机构、个人或其它方面直接或间接的财务、物质、服务或业务上的利益(包括但不限于金钱、物品、服务)，立即清退，永不合作；

(6) 因个人行为所致后果，严重影响到通城县电子商务培训中心讲师品牌形象者，给予清退。

(7) 因个人原因自动放弃通城县电子商务培训中心讲师身份的行为，通城县电子商务培训中心给予清退。

5. 讲师日常管理

(1) 充分利用讲师 QQ、微信群、电话短信发布最新信息和通知等；

(2) 充分利用讲师 QQ、微信群和线上会议形式组织讲师沟通、交流和学习。

(3) 定期召开讲师会议，公布重要信息和最新加入的讲师以及工作安排等；

(4) 每月召开总结会议，公布讲师培训考核情况及问题沟通等；

(5) 召开季度、年度总结会议，沟通年度战略部署、表彰等。

6. 学习指导

(1) 定期根据讲师反馈及讲师需求，安排培训分享；

(2) 根据学习需求安排相关讲师或通城县电子商务培训中心培训负责人进行培训和问题答疑；

(3) 充分利用论坛等沟通、交流和学习。

7. 深化提高

(1) 积极配合通城县商务主管部门的安排，包括但不限于参与课程的前期培训需求调研，展开相关课程培训工作。按时、保质保量完成培训工作（包括作业的上交及培训的执行等）；

(2) 开发设计有关课程，如培训标准教材、辅助材料、案例及游戏、授课 PPT 演示文档、试卷及标准答案等，应根据电商行业的变化及前期培训需求调研情况不断改进以上资料并及时反馈给相关负责人；

(3) 参与培训后学员反馈、培训总结等后续跟进工作，并根据培训总结提出相关建议和意见，在日后培训中改进，以达到预定的培训效果；

(4) 对其他培训讲师的授课技巧、方法、案例、课程内容等提出建设性意见，以达到共同提高、共同进步的目的；

(5) 协助通城县商务主管部门进行年度培训效果工作总结，对培训方法、课程内容等提出改进建议，协助通城县商务主管部门不断完善培训体系；

(6) 积极学习，努力提高自身综合能力。

(五) 其它制度

1. 遵守通城县电子商务培训中心的价值观。支持通城县电子商务培训中心，热爱讲师工作。言论、行为等符合通城县电子商务培训中心价值观及讲师身份，禁止利用通城县电子商务培训中心讲师身份要求特殊待遇；

2. 积极参与通城县电子商务培训中心线上、线下培训及活动，遵守培训纪律和岗位职责，不得迟到、早退或无故缺勤，无特殊原因应提前二十分钟到达培训场地或进入在线授课系统，培训期间应坚守岗位，保证培训效果；

3. 衣着大方得体，热情礼貌对待学员，热心、耐心、专业地回答学员的问题；

4. 培训期间，保持积极、昂扬的精神状态，不得喝酒、打牌及进行其它不利于培训工作的娱乐性活动；

5. 不得利用通城县电子商务培训中心身份以任何形式要求通城县电子商务培训中心客户、合作企业、合作机构、学员或其他个人，在物质、精神、服务或业务上，给予直接或间接的利益（包括但不限于金钱、物品、服务或其它有价值的东西）；

6. 培训时所选择的交通工具、酒店和餐饮，应本着经济、

高效、方便的原则进行。通城县电子商务培训中心负责因培训产生的住宿、交通费用和课酬费。

7. 遵守保密制度，未经许可不得向外界提供通城县电子商务培训中心资料和其他非公开的内部资料。不得以任何形式透露所知晓的通城县电子商务培训中心的保密信息。

8. 违反上述制度将视情节轻重给予通报批评直至解除合作协议的处理。

七、农村电商培训跟踪服务措施

为进一步做好通城县电子商务培训后续跟踪服务及管理工作，加强创业就业服务指导，完善创业就业服务体系，积极推动创业带动创业、就业工作的全面开展，根据《通城县电子商务进农村综合示范实施方案》等文件精神，制定本方案。

1. 基本思路

面向各类人员广泛开展电子商务培训，并把农村电子商务培训、创业项目开发与推介、专家指导、融资服务、政策扶持等工作有机结合起来，逐步健全和完善社会化、开放式的创业培训后续跟踪服务体系，帮助学员成功地开办和经营企业，逐步形成以创业培训为基础，创业扶持政策和创业服务相结合，全面推进创业促就业工作的新局面。

2. 服务对象

凡参加农村电子商务培训经考核合格、企业经营地在通城县的学员或在通城县电子商务企业从业人员均为服务对

象。

3. 服务内容

农村电子商务培训后续跟踪服务的主要内容是对学员开展跟踪调查、专家指导、政策扶持、项目推介、创业宣传等服务，不断提高其创业就业能力，促进其成功创业或就业。

(1) 开展跟踪调查。建立健全综合跟踪调查数据平台，将学员个人数据建立基础台账，做到清晰可查，进展一目了然。

(2) 提供专家指导。组织相关行业指导专家，对学员提供创业就业指导、创业项目论证、市场分析、营销策划、经营管理、信贷融资、企业诊断、法律法规、创业政策等咨询和指导服务，帮助学员掌握外部环境，享受创业就业扶持政策，增强创业就业技能，提高培训转化率。

(3) 建立电商人才库。针对已通过电子商务系统化培训的人才建立人才库，帮助电商人才与企业对接，积极推荐电商人才参与企业内招，鼓励电商企业对这部分人才的招聘和任用。

(4) 鼓励电商人才自主创业。对于有创业能力的电商人才，通过电子商务公共服务中心的孵化体系，帮助电商人才实现自主创业，给予免费开设网店、免费店铺装修、免费产品策划等店铺服务，帮助提高电商人才的转化。

(5) 帮助企业申请政策性扶持。积极对接人力资源、工商、税务等部门，对符合条件的创业者、创业实体和创业

项目，全面落实创业奖励、场租补贴、贷款贴息、资金补贴等各项优惠政策，鼓励和引导各类创业实体更多地招用就业困难人员、零就业家庭成员就业。

（6）实施项目推介。面向社会征集一批“投资少、风险低、回收快”的创业项目，搭建创业项目对接平台，帮助创业者评估、选择创业项目，促进创业项目的成果转换，积极营造创业促进就业的浓厚氛围。

（7）搭建交流平台。建立电商沙龙等活动，加强学员之间的交流与合作，促进学员成长；适时举办创业讲座，提高创业人员综合素质，增强抵御市场风险能力。

（8）提供个性化服务。培育和利用社会优质资源，为有创业需求的人员提供增值收费服务，这是对创业培训后续跟踪服务的扩展和补充。

4. 工作要求

（1）注重培训后服务而非“一锤子”培训，建立农村电商培训转化机制，加强电商培训与就业用工的对接，加强创业孵化。

（2）重点强化培训机制，注重服务质量而非数量，增强培训的针对性，提升美工、产品设计、宣传、营销等实操技能。

（3）培训结束后，后续跟踪服务机构应按照不同行业、不同群体和学员实际，自学员结业之日起六个月内，每月至少一次电话或实地跟踪了解学员创业或就业情况，实地了解

学员情况不少于三次，并填写《电商培训后续跟踪服务记录表》（附件2），做好跟踪服务记录。

（4）完善培训评估机制。后续跟踪服务机构要如实填写申报有关资料，对不按规定申报或申报材料不真实、程序不规范的，不予验收通过，并责令整改。

通城县电子商务进农村领导小组办公室

2020年9月4日



附件 1-1

通城县电子商务培训中心培训讲师简历登记表

基本信息			
姓名:		性别:	<input type="checkbox"/> 男 <input type="checkbox"/> 女
出生日期:		身份证号:	
邮政编码:		详细地址:	
移动电话:		E-Mail:	
线上店铺:			
背景信息			
教育程度:	<input type="checkbox"/> 高中/中专/技校 <input type="checkbox"/> 本科/专科 <input type="checkbox"/> 硕士以上		
	毕业院校名称/专业:		
线上开店日期:		店铺等级:	
工作经历:			
线上开店经历:			
以往授课经验:			
技能信息			
课程分类:	请选择您擅长的方向		
创业方向:			
运营方向:			
营销方向:			
技术方向:			
可研发课程:			
自我评价:			

附件 1-2

课程评估表

请用几分钟的时间对刚才的学习课程作一个评估，您的建议或意见将帮助我们改善该课程的设置。感谢您的支持！

学员姓名： 联系电话：

培训课程： _____		培训讲师： _____			
反馈项目	超过预期	达到预期	马马虎虎	不如预期	无法忍受
本课程的内容是否适合您的需求					
讲师有足够的专业知识和解答问题的能力					
该讲师的表达和调动气氛的能力					
您对该课程的总体评价					
您参加本次培训有哪些期待					
本课程中对您最有帮助是哪方面					
您觉得本课程哪些内容需要改进					
您是否会参加其它主题的培训	会 _____ 不会 _____				

附件 2

电商培训后续跟踪服务记录表

姓 名		性别		文化程度		参加培训时间	
服务对象 类 型	登记失业人员 <input type="checkbox"/> 农村劳动力 <input type="checkbox"/> 返乡农民工 <input type="checkbox"/> 失地农民 <input type="checkbox"/> 登记失业大中专技校毕业生 <input type="checkbox"/> 复员退伍军人 <input type="checkbox"/> 残疾人 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/>						
培训证书编号				身份证号			
家庭住址				联系电话			
是否创业	是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/>			经营项目			
经营地址				实体类型	个体工商户 <input type="checkbox"/> 合伙企业 <input type="checkbox"/> 有限责任公司 <input type="checkbox"/> 其他_____		
实体名称				创业时间			
随访情况	目前企业经营情况		正常经营 <input type="checkbox"/> 经营困难 <input type="checkbox"/> 已倒闭 <input type="checkbox"/>				
	目前本人就业情况		失业 <input type="checkbox"/> 灵活就业 <input type="checkbox"/> 上班 <input type="checkbox"/>				
	总收入			招用人数		月利润	
	咨询服务内容： 开业策划 <input type="checkbox"/> 开业登记 <input type="checkbox"/> 场地选择 <input type="checkbox"/> 项目论证 <input type="checkbox"/> 市场分析 <input type="checkbox"/> 营销策划 <input type="checkbox"/> 技术服务 <input type="checkbox"/> 生产经营 <input type="checkbox"/> 企业管理 <input type="checkbox"/> 投资理财 <input type="checkbox"/> 人力资源 <input type="checkbox"/> 信贷融资 <input type="checkbox"/> 企业诊断 <input type="checkbox"/> 法律法规 <input type="checkbox"/> 资产评估 <input type="checkbox"/>						
	其他服务内容：						
	服务及处理情况：						
	服务对象签名：				是否满意： 是 <input type="checkbox"/> 否 <input type="checkbox"/>		
	服 务 方 式	电话咨询 <input type="checkbox"/> 坐诊 <input type="checkbox"/> 网上咨询 <input type="checkbox"/> 讲座或论坛 <input type="checkbox"/> <input type="checkbox"/> 上门服务 <input type="checkbox"/> 其他 <input type="checkbox"/>			提供服务的专家签名		