

团 体 标 准

T/ZEA 006—2020

直播电商人才培训和评价规范

2020 - 6 - 30 发布

2020 - 6 - 30 实施

浙江省电子商务促进会 发布

目 次

前言.....	II
1 范围.....	1
2 规范性引用文件.....	1
3 术语和定义.....	1
4 直播电商技能层级.....	2
5 直播电商专业知识基本内容.....	3
6 直播电商技能培训与实训.....	8
7 直播电商人才测评认证.....	10

前 言

本标准按照 GB/T 1.1-2009 给出的规则起草。

本标准由浙江省商务厅提出并归口。

本标准主要起草单位：浙江省电子商务促进会、杭州冀宇教育科技有限公司。

本标准主要起草人：郑经全、朱丽娜。

全国团体标准信息平台

直播电商人才培训和评价规范

1 范围

本标准规定了直播电商人才的技能层级、专业知识基本内容、技能培训与实训、人才测评认证。本标准适用于浙江省内教育机构、培训机构、实训基地等对直播电商从业人员的培训与管理。

2 规范性引用文件

下列文件对于本文件的应用是必不可少的。凡是注日期的引用文件，仅所注日期的版本适用于本文件。凡是不注日期的引用文件，其最新版本（包括所有的修改单）适用于本文件。

GB/T 18811-2012 电子商务基本术语

3 术语和定义

GB/T 18811-2012界定的以及下列术语和定义适用于本文件。直播电商基本术语：直播带货、主播。

3.1.1 直播电商

直播电商是当前最新的电子商务业态，主要体现为主播向消费者展示商品和服务，其主要特点是直观、体验性强，主要形式有电商卖货、代理招商、知识付费、实体店导流、品牌品宣。

3.1.2 直播电商带货

直播电商带货是指通过直播电商的方式售卖产品并最终成交的销售手段。

3.1.3 直播电商代理招商

直播电商代理招商是指通过直播平台抓住机遇，拓宽招商引资渠道，创新招商引资方式。

3.1.4 直播电商知识付费

直播电商知识付费是指通过直播的方式把知识变成产品或服务，以实现商业价值。有利于人们高效筛选信息，付费的同时也激励优质内容的生产。

3.1.5 直播电商实体导流

直播电商实体导流是指商家通过主播和达人在直播平台宣传将线上流量引入线上或线下实体店铺。

3.1.6 直播电商品牌品宣

直播电商品牌品宣是指商家通过主播或达人在直播平台或短视频平台上告知消费者品牌信息、引导说购买品牌以及维持品牌记忆的各种直接及间接的方法。

3.1.7 互联网营销师

互联网营销师，是指在数字化信息平台上，运用网络的交互性与传播公信力，对企业产品进行多平台营销推广的人员。

4 直播电商技能层级

4.1 直播电商从业技能等级

人才标准是将行业从业者的资历分为若干级别的框架，技能指行业从业者掌握并能运用专门技术的能力，电商人才标准的划分依据是从业者所掌握的技能，各类招聘要求罗列的项目就是一种具体体现。直播电商从业人员技能按层次可分为初级、中级、高级三种。

4.1.1 初级技能

初级技能是从事电商经营活动的一般性员工所具备的能力，比如产品描述、直播工具使用、商品拍摄美化、脚本撰写等。

4.1.2 中级技能

中级技能是从事电商经营活动的骨干级员工具有的能力，比如营销方案制定、仓储规划、粉丝管理维护、运营等；

4.1.3 高级技能

高级技能是从事电商经营活动的领军级人员所具备的能力，比如营销渠道的开发、供应链管理、模式创新等。

4.2 直播电商从业技能组成

直播电商从业人员通常从事复合性的工作，即具备某行业知识背景和掌握具体某个直播电商平台某个环节的软件操作。因此直播电商从业人员技能的组成要素包括业务知识、业务操作和创新思维：

4.2.1 业务知识

业务知识包含行业知识背景和相关的直播电商知识理论；

4.2.2 业务操作

业务操作与具体的平台、操作环节相关，包含软件操作流程和该环节的相关规则；

4.2.3 创新思维

创新思维则体现为结合时下流行元素，灵活创新地运用各种手段更好地完成该业务的能力。

创新思维的培养需要累积一定的从业经验，深刻理解该项直播电商活动的本质，掌握一定的技巧，能够给出创造性的解决方案。

技能等级与技能组成要素存在一定的关系，初级技能偏重业务操作，中级技能偏重业务知识和业务操作的整合，高级技能偏重创新思维。

4.3 直播电商从业技能培养过程

初级、中级直播电商从业技能的获得和成长主要包括认知、实习、熟练、专业四个阶段：

4.3.1 认知

主要体现在对业务知识相关概念范畴、业务过程基本原理的理解，对具体的软件操作有感性经验，了解本技能与哪些其他技能存在关联；

4.3.2 实习

在认知的基础上，基本掌握软件操作过程，在模拟环境或实际环境下完成完整的技能相关流程；

4.3.3 熟练

在从事直播电商活动一段时间后，熟悉软件操作细节，了解相关规则和注意事项，能有效地解决一些常见问题；

4.3.4 专业

深刻理解业务知识，能够整合其他技能，在日常工作中体现创新思维，并能承担技能指导和相应的管理工作。

高级直播电商从业技能没有明显的获得和成长阶段，技能的学习掌握主要源于教育背景、高端培训、自我学习总结、工作经验积累和个人的领悟。

5 直播电商专业知识基本内容

直播电商是一门由经济学、管理学等相关学科的专业知识交叉融合形成的复合学科，在实际工作中又要与具体应用行业发生关联，所以直播电商知识对直播电商技能的掌握起着关键的作用。直播电商技能层级越高，则相应的直播电商知识的比重越高，直播电商技能的熟练度越高，则相应的直播电商知识的融会贯通程度也越高。

直播电商知识体系是直播电商的整体知识框架及其结构，可以划分为四大知识结构；与经济学科相关的通称为直播电商经济知识结构；与管理学科相关的为直播电商管理知识结构；与计算机与信息技术相关的通称为直播电商技术知识结构；涉及直播电商基本概念、法律法规、标准体系、发展战略等其他综合内容统一则归入直播电商综合知识结构。

5.1 直播电商综合知识结构

5.1.1 直播电商基础

- a) 基本概念
- b) 支撑环境
- c) 应用模型

5.1.2 直播电商法规

- a) 直播电商立法
- b) 直播电子签名法与电子认证
- c) 直播电商相关法律法规

5.1.3 直播电商标准与规范

- a) 直播电商技术标准与规范
- b) 直播电商管理标准与规范

5.1.4 直播电商服务

- a) 直播电商服务概述
- b) 直播电商服务质量管理
- c) 直播电商服务信任与信誉

5.2 直播电商经济知识结构

5.2.1 信息经济

- a) 信息经济概念与研究方法
- b) 不确定性、风险与信息
- c) 委托代理与激励机制
- d) 逆向选择与道德风险
- e) 信号发送与信息甄别
- f) 搜寻与最优信息系统选择
- g) 信息市场与信息经济

5.2.2 直播电商经济

- a) 直播电商经济概念与研究方法
- b) 直播电商需求
- c) 直播数字产品供给
- d) 直播电商环境中的市场
- e) 直播电商与政府行为
- f) 直播电商的宏观经济

5.2.3 网络经济

- a) 网络经济概念与研究方法
- b) 网络经济的需求分析
- c) 网络经济的供给分析
- d) 经济运行法则与企业组织的变革
- e) 垄断与竞争
- f) 网络经济的宏观分析
- g) 网络经济与全球化
- h) 网上创业与创业资本
- i) 知识与知识价值

5.2.4 网络金融与财务

- a) 网络金融基础
- b) 网络金融的监管
- c) 电子支付
- d) 网络银行

- e) 网络证券
- f) 网络保险
- g) 网络财务基本架构
- h) 网络会计与财务信息处理
- i) 网络财务管理

5.2.5 网络贸易

- a) 贸易与网络贸易
- b) 网络贸易政策
- c) 网络贸易实务
- d) 网络贸易管理
- e) 网络贸易与跨区域经营

5.3 直播电商管理知识结构

5.3.1 组织管理

- a) 直播电商组织管理的基本原理
- b) 直播电商企业组织管理
- c) 企业直播电商组织管理
- d) 网络企业组织管理

5.3.2 战略管理

- a) 直播电商战略管理概述
- b) 直播电商战略分析
- c) 直播电商战略模式与规划
- d) 直播电商战略实施
- e) 直播电商战略评估与控制
- f) 直播电商战略实践

5.3.3 信息流管理

- a) 信息流管理基础
- b) 直播电商信息流管理的内容
- c) 直播电商信息流运营平台
- d) 直播电商信息流实践
- e) 信息化过程实践

5.3.4 物流管理

- a) 直播电商物流基础
- b) 直播电商物流运作模式
- c) 直播电商物流运营管理
- d) 直播电商信息流实践
- e) 直播电商物流信息系统
- f) 直播电商物流管理实践

5.3.5 运营管理

- a) 直播电商运营管理基本原理
- b) 直播电商企业运营管理
- c) 企业直播电商运营管理
- d) 网络企业运营管理

5.3.6 安全管理

- a) 安全管理原理
- b) 安全管理体系
- c) 安全标准及法律法规
- d) 信用管理
- e) 安全风险管埋

5.3.7 营销管理

- a) 网络营销战略
- b) 市场调研
- c) 网络市场与消费者行为
- d) 网络营销策略
- e) 网络品牌管理
- f) 网络营销方法
- g) 电子销售与电子服务
- h) 关系营销管理
- i) 营销的绩效评价
- j) 网络交互沟通
- k) 网络营销实践

5.3.8 项目管理

- a) 直播电商项目策划
- b) 直播电商项目管理过程
- c) 直播电商项目实施管理
- d) 直播电商项目评价
- e) 直播电商项目管理实践

5.3.9 管理工具与方法

- a) 业务流程重组 (BPR)
- b) 企业资源计划 (ERP)
- c) 客户关系管理
- d) 供应链管理 (SCM)
- e) 知识管理 (KM)

5.4 直播电商技术知识结构

5.4.1 网络技术

- a) 计算机网络体系结构
- b) 互联网协议
- c) 网络连接与网络接入
- d) Web 服务器
- e) 数据通信基础
- f) 网络管理
- g) 虚拟专网

5.4.2 数据管理技术

- a) 计算机网络体系结构
- b) 数据建模
- c) 数据库管理系统
- d) 分布式数据库系统
- e) 数据仓库与 OLAP 应用
- f) 商务智能与数据挖掘
- g) 数据建模实践

5.4.3 系统分析与设计方法

- a) 系统需求建模
- b) 客户模型规划
- c) 系统容量规划
- d) 网站性能分析
- e) 系统架构设计
- f) Web服务
- g) 面向服务的架构 (SOA)

5.4.4 应用开发技术

- a) 面向对象开发技术
- b) 网页制作技术
- c) 扩展标记语言 XML
- d) 服务器端开发技术

5.4.5 安全技术

- a) 加密技术基础
- b) 数字签名与身份认证
- c) 入侵检测与防御
- d) 电子商务安全机制
- e) 移动安全

5.4.6 物流信息技术

- a) 条形码技术
- b) 电子标签与射频技术 (RFID)
- c) 全球定位系统 (GPS)

d)地理信息系统（GIS）

6 直播电商技能培训与实训

6.1 直播初级技能培训与实训

直播电商初级技能的核心是业务操作能力，掌握技能的程度体现为相关任务的完成度，因此直播电商初级技能的教学应以任务型为导向，强调“在做中学、在学中做”，即在完成任务的过程中学习技能的业务知识、业务操作，并培养创新思维。

6.1.1 直播初级技能培训

初级技能培训过程中应把技能分解为多个个人任务，以任务为教学单元，每个任务以任务工作页的形式描述，任务工作页包含三个部分：

6.1.1.1 任务概要

主要包含任务名称、所属技能、任务描述、任务课时、任务资源（相关软件平台、相关用户角色等）、教学目标等要素；

6.1.1.2 任务主体

主要包含业务知识、业务操作和任务总结：

a)业务知识部分包括理论知识点、扩展点和参考文献，其中理论知识点、扩展点应简明，参考文献注明推荐教材章节，引导学员主动查阅。教学过程中应对业务知识要点进行讲解；

b)业务操作部分包括操作步骤、操作要点和异常处理。操作步骤涉及具体软件操作的，在教学过程中应进行演示；

d)任务总结部分由学员自行填写整个任务完成过程中的要点和经验总结，用于培养学员的创新思维。

6.1.1.3 任务评价

根据任务过程要点设计多个评分项，每个评分项由教师和学员各自评分。

培训完成后，任务工作页应保存电子备案，使之不仅用于教学过程，也能成为培训具体凭证，为企业人才选拔和学员能力测评提供借鉴。

6.1.2 直播初级技能实训

初级技能实训强调学员之间的合作和技能之间的整合，实训以小组形式展开，每个小组分配一个需要多项技能组合才能完成的综合性短期电商项目，项目以实训项目方案的形式描述，实训项目方案包含三个部分：

6.1.2.1 项目概要

主要包含项目名称、所需技能，项目描述、项目周期、项目资源（直播电商经营产品、直播电商平台等）、项目目标、项目岗位设置（实训期间小组成员应根据需要轮换不同岗位进行不同技能的锻炼）、项目考核标准等要素；

6.1.2.2 项目阶段

实训项目按总体流程划分为多个阶段，每个阶段内容包含阶段名称、阶段工作内容、阶段岗位安排，阶段报告（对小组成员和团队以企业要求进行绩效考评）；

6.1.2.3 项目总结

包括小组成员个人总结报告、小组整体报告和项目评分：

- a) 个人总结报告说明个人对项目的主要贡献、存在不足和经验收获；
- b) 小组整体报告给出项目总结报告，说明项目亮点、存在不足和改进方向；
- c) 项目评分包括小组整体得分和学员个人得分。小组整体得分由指导教师和其他小组组长给出，学员个人得分由指导教师和本组组长给出。

实训完成后，实训项目方案应保存电子备案，使之不仅用于教学过程，也能成为实训具体凭证，为企业人才选拔和学员能力测评提供借鉴。

6.2 直播中级技能培训

直播电商中级技能的关键是业务知识和业务操作的整合，掌握技能的程度体现为综合性任务的完成度，因此直播电商中级技能的教学应以业务知识讲授结合情境模拟来展开，即在虚拟情境背景下进行解决方案的讨论分析和模拟操作，在此过程中学习技能的业务知识、业务操作，并培养创新思维。

直播电商中级技能培训面向对象多为直播电商企业准骨干员工，工作任务繁重，建议利用碎片化时间进行学习培训，教学方式建议基于在线培训学习平台展开，通过视频课程和在线阅读学习行业知识背景和相关的电商理论，通过在线测试巩固相关知识点的掌握，通过在线模拟操作学习具体的业务操作过程，通过在线互动进行教师答疑和学员之间解决方案的讨论等。技能培训完成后生成技能报告单，技能报告单包括三个部分：

6.2.1 技能概要

主要包含技能名称、技能描述、技能课时、技能资源（相关软件平台、相关用户角色等）、教学目标等要素。

6.2.2 知识点

以表格形式罗列技能各知识点和学员各知识点在线测试得分。

6.2.3 情境模拟

主要包括虚拟情境描述，学员解决方案、模拟操作结果和教师点评。

培训完成后，技能报告单应保存电子备案，使之不仅用于教学过程，也能成为培训具体凭证，为企业人才选拔和学员能力测评提供借鉴。

6.3 直播高级技能培训

直播电商高级技能的核心是创新思维，掌握技能的程度体现为在企业管理层级的电商创新能力和执行力，因此直播电商高级技能的教学应以经验分享、案例分析为主，在教学过程中还可以应用沙盘推演、策略辩论等对抗性手段激发学员的创新思维。

直播电商高级技能的培训应强化学员的交流，适宜在线下举行，比如由政府机构、企业或者电子商务协会举办的电子商务类主题沙龙、专题研讨会等，学员在场交流讨论，发表见解，由相关工作人员进行会议记录，保存电子备案。此外，根据会议主题，让学员在规定时间内结合电商业务知识和创新思维，提出解决方案，形成直播电商策划案，直播电商策划案包括三个部分：需求分析、解决方案、专家点评。

6.3.1.1 需求分析

主要包含项目背景、国内现状、需求描述等要素。

6.3.1.2 解决方案

主要包含项目目标、业务模式、技术路线等要素。

6.3.1.3 专家点评

主要包含专家点评和专家评分等要素。

培训完成后，直播电商策划案和会议纪要应保存电子备案，使之不仅用于教学过程，也能成为培训具体凭证，为企业人才选拔和学员能力测评提供借鉴。

7 直播电商人才测评认证

7.1 直播电商人才测评认证内容

直播电商人才测评认证是通过对直播电商从业者掌握的知识技能进行科学合理有效的测评，根据不同层次给予对应的人才等级认证。

直播电商人才分为助初级直播电商师、中级直播电商师和高级直播电商师等三个等级。

1. 初级直播电商师对应着初级人才标准，要求具备直播电商行业基本职业道德，能够进行网络客服的运营管理及客户沟通，掌握货物仓储管理与物流运输，知道商品拍摄的具体操作，具备电子商务基础知识和行业工作者岗位的实际工作能力。

2. 中级直播电商师对应着中级人才标准，要求具备良好职业道德素养，能够结合自己行业领域，参与进行网络营销与推广，懂得直播电商平台建设，精通整个电子商务物流运转、规划与管理，对直播电商和相关行业有自己独到的见解，直播电商行业综合管理能力和应用能力较强。

3. 高级直播电商师对应着高级人才标准，要求具备优良职业道德素养，熟练掌握直播电商平台的整体架构搭建和运营，主导技术活动分析等操作，完全具备利用电子化手段进行中小型创业调研、策划、财务管理及推广运营的商业能力。直播电商行业从业者经过相关业务理论知识、实践操作和职业道德等方面的线上和线下测评，成绩合格者，获得由行业协会及认证单位颁发的省电商人才水平证书与测评报告。

7.2 直播电商人才测评内容

直播电商人才测评内容包括相应等级的直播电商专业基础理论知识、直播电商实践操作技能和直播电商职业道德操守等几个方面，并要求根据所从事的不同行业、不同岗位，选择不同的知识技能模块进行学习培训，符合岗位“一主多能”的要求。

7.2.1 初级直播电商师

7.2.1.1 电商专业基础理论知识

测评内容包括：

- a) 计算机基础知识和应用；
- b) 网络的应用基础知识；
- c) 直播电商基本概念；
- d) 网络营销基础知识和基本方法；

- e) 电子支付基础知识和常用操作；
- f) 电子商务安全基础知识。

7.2.1.2 实践技能操作业务方向模块

测评内容（三选二）：

- a) 网络客服方向，包括客服心态、在线洽谈及沟通技巧、订单及交易纠纷处理、电商平台操作等
- b) 摄影技巧方向，包括图片拍摄基础知识、图片素材规划、图片处理及美化、细节设计等；
- c) 仓储物流方向，包括电子商务与现代物流、快递基础知识、仓储及库存管理、订单管理等
- d) 主播方向，包括素质素养、表现力、产品描述、直播工具的使用；

7.2.1.3 电商职业道德

测评内容包括：关于基本的商业伦理、服务信用、防止商业欺诈等知识。

7.2.2 中级直播电商师

7.2.2.1 电商专业基础理论知识

主要测评内容包括：

- a) 直播电商概论；
- b) 直播电商网络与营销；
- c) 直播电商与物流；
- d) 直播电子支付与安全交易；
- e) 直播电商的数据仓库技术；
- f) 直播电商的业务流程重组技术；
- g) 直播电商的智能代理技术；
- h) 直播电商的 Web 技术；
- i) 直播电商与供应链的集成应用；
- j) 直播电商法律与法规；
- k) 直播电商案例分析。

7.2.2.2 电商实践技能业务方向模块

测评内容（四选二）：

- a) 运营推广方向，包括搜索引擎优化、电商平台运营推广等；
- b) 平台建设方向，包括电子商务网站规划、数据库基础、网站运营及推广等；
- c) 物流管理方向，包括电子商务物流信息技术、电子商务物流模式、电子商务物流服务管理、电子商务物流成本管理等；
- d) 主播方向主要课程为带货力、文化素养、才艺展示等。

7.2.2.3 电商职业道德

测评内容：包括商业伦理、服务信用、防止商业欺诈、数据保密及防止隐私泄露等方面的知识。

7.2.3 高级直播电商师

7.2.3.1 直播电商专业理论知识

主要测评内容包括：

- a) 直播电商模式创新与传统企业转型策略；
- b) 直播电商营销策略与数据分析；
- c) 直播物流与供应链管理；
- d) 直播电商团队建设与管理；
- e) 直播电商框架与模式；
- f) 直播电商物流；
- g) 直播电商法律规范；
- h) 直播电商工具；
- i) 直播绩效管理；
- j) 直播财务预算的编制；
- k) 直播项目资金管理；
- l) 直播数据驱动及改善。

7.2.3.2 实践技能测评

包括内容：业绩评估报告：要求学员提交企业经营业绩案例，组织专家以案例分析方式进行评估打分。

7.2.3.3 电商职业道德测评内容

包括商业伦理、服务信用、防止商业欺诈、数据保密及防止隐私泄露等方面的知识。

7.3 电商人才申报条件

7.3 直播电商师

7.3.1 助理直播电商师

7.3.1.1 在校生申报条件（具备以下条件之一者）：

- a) 具有以中级技能为培养目标的中职学校、技师院校本专业在校生，经学校推荐；
- b) 具有以高级技能为培养目标的职业技术学院本专业在校生；
- c) 本专业大学专科及以上在校生（注：“本专业”不仅指电子商务专业，也涵盖其他相关专业，包括但不限于市场营销、国际贸易、物流管理等专业，下同）；
- d) 非本专业大学专科及以上在校生。

7.3.1.2 企业在职人员

申报条件：

在本职业连续工作2年以上（且应同时具备以下条件之一者）：

- a) 具有以高级技能为培养目标的职业技术学院、技师院校本专业毕业证书；
- b) 具有本专业大学专科及以上毕业证书；
- c) 具有非本专业大学专科及以上毕业证书，连续从事本职业工作 1 年以上；
- d) 具有非本专业大学专科及以上毕业证书，经本职业初级直播电商师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

7.3.2 直播电商师

7.3.2.1 在校生

申报条件（具备以下条件之一者）：

- a) 具有本专业大学本科学历及以上在校生，经学校推荐；
- b) 具有本专业大学专科学历，取得初级直播电商师职业资格证书后。

7.3.2.2 企业在职人员

申报条件：在本职业连续工作 4 年以上（具备以下条件之一者）：

- a) 具有本专业大学本科学历，连续从事本职业工作 2 年以上，经本职业中级直播电商师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书；
- b) 具有本专业大学本科学历，取得初级直播电商师职业资格证书后，连续从事本职业工作 1 年以上；
- c) 具有非本专业大学专科及以上毕业证书，连续从事本职业工作 3 年以上，经本职业电子商务师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书；
- d) 具有本专业硕士研究生及以上学历；
- e) 具有非本专业硕士研究生及以上学历，连续从事本职业工作 1 年以上。

7.3.3 高级直播电商师

申报条件：在本职业连续工作8年以上（具备以下条件之一者）：

- a) 取得中级直播电商师职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上或连续从事本职业工作 3 年以上，经本职业高级直播电商师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书；
- b) 具有本专业大学本科学历，连续从事本职业工作 8 年以上或连续从事本职业工作 7 年以上，经本职业高级直播电商师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书；
- c) 具有非本专业大学本科学历，连续从事本职业工作 10 年以上或连续从事本职业工作 8 年以上，经本职业高级直播电商师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书；
- d) 具有本专业硕士研究生及以上学历，连续从事本职业工作 3 年以上；
- e) 具有非本专业硕士研究生及以上学历，连续从事本职业工作 4 年以上。

7.4 直播电商人才认证要求

7.4.1 初级直播电商师

7.4.1.1 参加认证前提条件

以测查职业道德能力及网络课程学习能力为前提，在学员开通在线学习平台学习账号之后，以职业道德考试形式为主，从行业与电商角度鉴定学员的职业操守，满分 100 分，60 分及以上为合格。网络课程学习形式为主，课间测验、课后测验、模拟测试形式为辅，满分 100 分，60 分及以上为合格。二者考核截止日期为考前 7 个工作日。职业道德成绩及网络课程学习成绩均合格，方可参加初级直播电商师认证。

7.4.1.2 鉴定考核

采用学习过程性评价测验和终结性综合考试相结合方式进行鉴定考核，有以下方式：

- a) 学习过程性评价测验：学员通过电子商务人才培养平台进行在线公共基础课程学习、课间、课后练习及模拟测试，满分 100 分，60 分及以上为合格；
- b) 终结性综合考试：符合要求的考生可任意选择报考初级直播电商师公共基础在线方向模块三个岗位方向中不少于二种，另外加上培训基地面授方向模块中的一个岗位方向；
- c) 综合考试形式：机考（理论+实操）；
- d) 卷组成比例：公共基础试题占整套试卷 40%分值，其中职业道德试题占 10%分值，其他公共基础试题占 30%分值；方向性试题占整套试卷 60%分值，其中参加认证的培训基地方向性试题占60%分值，其他培训基地同方向性试题占 40%分值；。
- e) 试卷组成比例=公共基础试题 X40%+方向性试题 X60%=职业道德试题 X10%+公共基础试题 X30%+参加认证培训基地方向性试题 X60%X60%+其他培训基地同方向试题 X60%X40%；
- f) 理论考核题型：单选、多选、判断等客观题型；
- g) 实操考核题型：简答、案例分析/实操等主观题型，即可就某一材料案例进行综合分析，也可采用 PS 等制图软件按照考试题目要求进行初步设计并上传到考试系统。

7.4.1.3 水平证书及测评报告获取方式

水平证书获取有以下方式：

- a) 水平证书成绩组成比例：证书成绩（课程终结成绩）组成比例=学习过程性评价成绩 X 30% + 机考成绩 X 70%；
- b) 前置条件：学习过程性评价成绩未达到及格分 18 分，视为课程终结成绩不合格；
- c) 课程终结成绩达到 60 分以上者，由行业协会与认证机构统一颁发的职业技能水平证书，并根据知识掌握情况可申请对应的测评报告。

7.4.2 中级直播电商师

7.4.2.1 参加认证前提条件

以测查职业道德能力及网络课程学习能力为前提，在学员开通在线学习平台学习账号之后，以职业道德考试形式为主，从行业与电商角度鉴定学员的职业操守，满分 100 分，60 分及以上为合格。网络课程学习形式为主，课间测验、课后测验、模拟测试形式为辅，满分 100 分，60 分及以上为合格。二者考核截止日期为考前 7 个工作日。职业道德成绩及网络课程学习成绩均合格，方可参加中级直播电商师水平认证。

7.4.2.2 鉴定考核

采用学习过程性评价测验、终结性综合考试、论文实践报告三者相结合的以下方式进行鉴定考核：

- a) 学习过程性评价测验：学员通过电子商务人才培养平台进行在线公共基础课程学习、课间、课后练习及模拟测试，满分 100 分，60 分及以上为合格；
- b) 终结性综合考试：符合要求的考生可任意选择报考中级直播电商师公共基础在线方向模块三个岗位方向中不少于二种，另外加上培训基地面授方向模块中的一个岗位方向。
- c) 综合考试形式：机考（理论+实操）；

d) 试卷组成比例：公共基础试题占整套试卷 40%分值，其中职业道德试题占 10%分值，其他公共基础试题占 30%分值；方向性试题占整套试卷 60%分值，其中参加认证的培训基地方向性试题占 60%分值，其他培训基地同方向性试题占 40%分值。试卷组成比例=公共基础试题 X40%+方向性试题X60%=职业道德试题X10%+公共基础试题X30%+参加认证培训基地方向性试题X60%X60%+ 其他培训基地同方向试题X60%X40%；

e) 理论考核题型：单选、多选、判断等客观题型；

f) 实操考核题型：简答、案例分析/实操等主观题型，即可就某一材料案例进行综合分析，也可采用 PS 等制图软件按照考试题目要求进行综合设计并上传到考试系统；论文实践报告：采取专题讲座或主题沙龙形式，定期举办由政府机构、企业或者电子商务协会进行的电子商务类专题讲座、主题沙龙，通过学员在场交流讨论，发表见解，邀请专家评估团对学员进行初步评估，并在讲座或沙龙结束前，布置相关主题题目及要求，让学员在规定时间内以论文实践报告的形式，上交专家评估团进行综合评估打分；论文实践报告成绩：满分 100 分，60 分及以上为合格。

7.4.2.3 证书获取方式

a) 证书成绩组成比例：课程终结成绩组成比例=学习过程性评价成绩 X 30% +机考成绩 X 70%；

b) 证书成绩组成方式：课程终结成绩、论文实践报告成绩两部分组成；

c) 前置条件：学习过程性评价成绩未达到及格分 18 分，视为课程终结成绩不合格；论文实践报告成绩满分 100 分，达到 60 分及以上者即为论文实践报告成绩合格；课程终结成绩、论文实践报告成绩均达到 60 分以上者，由行业协会与认证机构统一颁发的职业技能水平证书，并根据知识掌握情况可申请对应的测评报告。

7.4.3 直播高级电子商务师

7.4.3.1 参加认证前提条件

以测查职业道德能力为前提，在学员进行线下培训期间，由学员通过自述或者政府主管部门、行业协会开具证明，从行业与电商角度鉴定学员的职业操守，满分 100 分，60 分及以上为合格。职业道德成绩合格方可参加高级电子商务师认证。

7.4.3.2 鉴定考核

高级电子商务师：采用终结性综合考试及企业业绩报告二者相结合方式进行鉴定考核：

a) 终结性综合考试：符合要求的考生可任意选择报考高级直播电商师公共基础在线方向模块五个岗位 方向中不少于三种；

b) 综合考试形式：机考（理论）；

c) 理论考核题型：单选、多选、判断等客观题型；

d) 综合考试成绩：满分 100 分，理论成绩达到 60 分以上为合格；

e) 企业业绩报告：采取专题研讨会、交流会形式，定期举办由政府机构、企业或者电子商务协会进行的电子商务类专题研讨会、交流会，邀请企业业内人士或专家对某一行业企业进行案例分析，学员在场交流讨论，发表见解，同时邀请专家评估团对学员进行初步评估，并在研讨会或交流会结束前，布置相关主题题目及要求，让学员在规定时间内以自己企业为例，以企业业绩 报告的形式，上交专家评估团进行综合评估打分；

f) 企业业绩报告成绩：满分 100 分，60 分及以上为合格。

7.4.3.3 证书获取方式

高级直播电商师：机考成绩与企业业绩报告成绩均达到 60 分及以上者，由行业协会与认证机构统一颁发的职业技能水平证书，并根据知识掌握情况可申请对应的测评报告。

全国团体标准信息平台