



济源职业技术学院
JIYUAN VOCATIONAL AND TECHNICAL COLLEGE



河南中沃实业有限公司

营销人员技能提升培训班

学员手册

2024年10月

目 录

学员须知	1
日程安排	3
济源职业技术学院简介	8
经济管理学院简介	10
河南中沃实业有限公司简介	11
主讲教师介绍	12
培训群二维码	13

学员须知

一、学习纪律

1.遵守纪律，认真参加培训，坚持学用结合，确保学习愉快，学有所获，提升能力，促进工作。

2.遵守课堂纪律，尊重授课教师，配合培训方管理，按时签到，不签到按未参与培训处理，补签无效。认真学习，积极发言。

3.严格请销假制度，不得迟到、早退、旷课。确有特殊原因不能参加学习，需向培训班负责人请假。

4.增强安全意识，不得私自外出、聚会、饮酒或参与其他与培训无关的活动。

5.为便于联络和交流，学院专门为本次培训组建微信群（见群二维码），关于培训和活动的交流，只能在本群内进行不得在微博、朋友圈、微信群、QQ群或其他网络媒体上发布上传培训内容、外出活动和其他敏感信息。不得在培训群内发布与培训无关的内容。不得将与此次培训无关的人员拉入群内。

6.培训期间，须保持手机畅通。

7.注意着装规范、学习秩序、文明用语、保护环境，注重个人形象，不和校内人员发生冲突。

二、培训时间、地点

1.培训时间：

第一阶段：2024年10月20日至10月25日 初级版课程

第二阶段：2024年10月28日至11月2日 达人版课程

第三阶段：2024年11月5日至11月10日 后端版课程

2.培训地点：

济源职业技术学院（实训A楼十楼1002教室，图书馆3楼302报告厅）

10月20日上午：图书馆3楼302报告厅；

其余时间均在：实训A楼十楼1002教室。

三、课程安排

本次培训日程安排详见《日程安排》。

如有特殊情况，课程需要临时调整的，请学员们注意手机短信或微信通知。

四、培训管理

本次培训班将进行分组，由组长协助做好日常管理和协调保障工作。结课环节，每组推荐一人发言，时间 5—10 分钟，各组提前安排准备。

五、联系方式

1.负责人：何芳 15203901333

职责：负责培训活动的总体协调和会议通知、会场布置、现场服务等工作。

2.后勤组：赵珽智 18539118685

姚梦臻 15093708220

职责：负责培训材料的发放，培训签到统计等工作。

日程安排

(1) 第一阶段：2024年10月20日至10月25日 初级版课程安排

时间		主题	具体内容	教学教具
10月20日	早上	传统企业如何展开线上销售	一、线上销售的市场分析	多媒体设备： 可投屏大屏幕、电脑、投影仪、扩音器、激光笔。 实践学习工具： 产品样品、拍摄工具、剪辑软件、直播工具、剪辑电脑
			二、抖音主流销售模式详解	
			三、线上同品类销售数据深度分析	
			四、线上营销下不同的赛道与特点	
周日	下午	如何搭建不同的线上营销团队及运作模式	一、短视频带货团队构成与各岗位人员作用	
			二、直播带货都需要哪些人员配合	
			三、店铺运营的岗位及工作内容	
10月21日 周一	全天	直播带货实战提升	一、设备认识与直播间搭建	
			二、直播间脚本策划以及人员配合	
			三、主播镜头表现演习实操	
			四、直播下场数据分析及优化	
			五、付费投流与千川	
			六、直播间功能学习与演练	
10月22日 周二	上午	短视频内容营销	一、短视频 3.0 超强变现模式详解	
			二、爆款内容生产流程及执行计划	
			三、短视频开展的账号策划及运营	
下午	短视频拍摄	一、短视频拍摄构图和运镜手法		
		二、短视频人物出镜与产品关系如何处理		
		三、拍摄软件与参数设置		
		四、拍摄灯光设备选择及具体使用场景		
		五、表现力和拍摄技巧		
10月23日	全天	短视频剪辑	一、剪辑软件的选择与功能熟悉	
			二、四种方法快速做到精准切割与删除	
			三、字幕处理与设计	
			四、音乐与音效的添加与正确使用方法	

周三			五、视频导出与参数调整	
10月24日	上午	店铺营销技巧	一、产品上架：主图与详情页处理实操	
			二、店铺营销工具以及日常经营	
			三、口碑分维护与提升	
			四、精选联盟和巨量百应	
			五、客服话术和突发事件处理	
周四	下午	实践演习与现场指导	一、直播带货实际操作演练	
			二、短视频带货录制实践	
10月25日	全天	账号经营与运营数据详解	一、平台审核机制及流量算法	
			二、作品数据分析与指标解读	
			三、基于数据的优化策略及信息收集	
			四、针对线上销售的数据收集与市场分析	
周五		结业证书发放、优秀颁奖	五、为表现优秀小组和个人颁发荣誉证书	

*具体讲授内容与实践根据企业实际情况调整

(2) 第二阶段：2024年10月28日至11月2日 达人版课程安排

时间	主题	具体内容	主要学习内容及顺序梳理
10月28日 29日 周一 周二	全天	直播带货	一、主播话术问题指出及优化方案
			二、主播镜头动作表情眼神的实操演练
			三、直播画面与观感提升让用户更愿意看下去
			四、直播武器：那些提升直播软件功能介绍和具体使用方法
			五、直播软件功能具体演练
			六、直播团队应该如何配合才能更出彩
			七、模拟直播团队配合演练
			八、直播时间选择以及主播管理
			九、什么情况下选择付费投流与千川与界面认知
			十、千川投流付费功能演习
			十一、直播间现场直播话术脚本模拟演练
			十二、开播前应该具体应该准备哪些工
			针对直播带货、短视频内容制作、做视频带货的需要出镜的人员部分进行深度学习专业提升。确保每个台前工作人员（达人）在结课前都能拥有独立的上镜工作能力以及每人一条独立的视频成果展示

			作才是正确的	
			十三、下播后整体复盘及数据分析和优化方案	
			十四、下播数据模拟分析	
			十五、合理做粉丝维护增加用户黏性	
10月30日	全天	短视频内容制作与账号经营	一、账号经营思路与计划制定	
			二、短视频内容制作类型选择	
10月31日			三、寻找对标账号及内容拆解	
			四、对标账号寻找演练	
周三			五、拆解对标账号以及内容拆解演练	
周四			六、文本撰写与脚本制作方法讲解	
			七、脚本撰写实践与现场指导	
			八、视频拍摄运镜和实操练习	
			九、如何提升视频拍摄表现力讲解	
			十、短视频拍摄表现力实践拍摄与现场指导	
			十一、短视频的视觉优化	
			十二、单个作品数据分析与详解	
			十三、账号数据分析与提升思路	
			十四、粉丝画像与内容布局	
11月1日	全天	短视频带货	一、了解短视频带货的特点与优势分析	
			二、针对短视频带货的文案脚本应该如何撰写	
2日			三、拆解练习同品类短视频文案掌握脚本核心	
			四、短视频带货脚本撰写练习与现场指导	
周五			五、带货类内容视频表现概念讲解	
周六			六、带货类视频实际演练拍摄	
			七、带货类视频剪辑篇	
			八、学员成品视频分析	
			九、结课与学员作品展示	

*具体讲授内容与实践根据企业实际情况调整

(3) 第三阶段：2024年11月5日至11月10日 后端版课程安排

时间	主题	具体内容	主要学习内容及顺序梳理	
11月5日 6日 周二 周三	全天	短视频剪辑		
				一、剪辑软件的选择与功能熟悉
				二、各品类内容剪辑特点与分析
				三、日常视频拉片练习
				四、四种方法快速做到精准切割与删除
				五、字幕处理与设计
				六、音乐与音效的添加与正确使用方法
				七、转场的八大模式
				八、带货类目视频拉片练习
				九、蒙版与画中画如何使用
				十、合理利用关键帧
				十一、视频速度与智能补帧
				十二、色块抠图和手动抠图
				十三、抠图类作品拉片练习
				十四、视频导出与参数调整
十五、优秀学员作品拆片分析				
11月7日 周四	全天	短视频带货	针对直播带货、短视频内容制作、做视频带货的后端部分，包括视频剪辑、商务与达人合作等，做出针对性提升。	
				一、了解短视频带货的特点与优势分析
				二、如何辨别短视频带货类目的内容质量
				三、如何与抖音带货达人建立合作关系
				四、网红合作的类型与详解
				五、定向佣金与阶梯佣金
				六、达人合作及任务分发
				七、产品寄样管理
				八、达人数据分析与精准搜索
				九、千川与抖加的操作与使用
十、投流过程中ROI的控制				
11月8日 周五	全天	内容运营		
				一、短视频单条数据分析方法学习
				二、视频账号数据分析
				三、创作者中心内容学习
				四、关于违规：账号检测以及作品检测
				五、创作灵感：收集与发现
				六、直播账号后台数据分析
七、直播中控台数据分析				

			八、平台趋势以及同赛道商家实时分析与数据监测	
			九、下播数据复盘	
			十、账号营销内容学习	
11月9日 周六	全天	商务合作与达人	一、网红合作的优势以及网红达人带货数据分析	
			二、如何寻找网红达人并且建立合作关系	
			三、拆解达人数据辨别哪些达人适合合作	
			四、针对线上销售的数据收集与市场分析	
			五、达人合作的几种模式	
			六、巨量星图、坑位费、佣金的详细梳理	
			七、与网红谈判的注意事项及心理活动	
			八、定向佣金和阶梯佣金的设置以及使用方法	
			九、合作达人维护与样品管理	
			十、网红关系维护以及如何增加与合作达人的黏性	
11月10日 周日	全天	实战演练与现场指导	一、导师会根据学员学习内容制定针对性的（短视频带货、直播带货、数据分析、商务演练）实际演练，并根据情况指出问题所在以及优化方式，让学员能够做到短时间内快速成长。	
			二、导师会在最后一天给学员留一部分时间作为咨询时间，针对入门课程和进阶课程内容做深入且更有针对性的答疑。	

济源职业技术学院简介

济源职业技术学院是济源市人民政府举办的一所公办普通高等职业院校，位于愚公故里、济水之源的全国文明城市——济源。学校始建于1993年，前身是济源中等工业学校，2001年升格为高等职业院校，2015年与郑州轻工业大学联办应用型本科教育。建校以来，学校全面贯彻党的教育方针，落实立德树人根本任务，秉承愚公移山精神，依托区域产业发展，艰苦创业，开拓进取，不断创新教育教学理念、办学体制机制和人才培养模式，推动学校高质量发展。

办学理念先进，职教特色鲜明。学校坚持走内涵式发展道路，以质量求生存，以特色谋发展，探索了专业设置对接产业发展、课程设置对接岗位能力、实践教学对接企业生产、教育服务对接社会需求的“四对接”办学模式，形成了“围绕产业办专业、办好专业促产业，课堂教学车间化、实习实训生产化，校企办学双主体、合作育人全过程”的人才培养特色，打造了“政府主导、行业指导、企业参与、协同育人”的“济职样板”，形成了产教融合、盟院合作、愚公移山精神育人等职教品牌，办学特色受到了各级领导的充分肯定和高度评价，《人民日报》《中国教育报》《河南日报》等主流媒体对学校改革发展进行了纪实报道。

办学条件优良，师资力量雄厚。学校现有沁园、高新两个校区，占地面积2400多亩（其中在建新校区占地1626亩，总投资38.77亿元）。教学仪器设备总值2亿元，拥有国家一级图书馆和省内一流的职业技能实训中心，馆藏图书110.99万册，实践教学场所总面积近10万余平方米，校内实验实训室280余个。学校现有全日制在校生22000多人，成人教育3000多人，生源覆盖全国23个省份。拥有教职工1300余人，其中，教授、副教授250余人，博士、硕士500多人，享受国务院特殊津贴专家、河南省学术技术带头人、教育教学专家、省级教学名师40余人。

内涵建设坚实，育人成果显著。学校全力实施“提质培优行动计划”和“双高工程”项目，是教育部认定的现代学徒制试点和1+X证书制度试点院校，拥有中央财政支持重点建设专业2个、教育部现代学徒制试点专业3个、国家级骨干专业4个，获批国家级精品在线开放课程3门、获批国家级规划教材、教材建设奖6部。学生在全国职业院校技能大赛、全国大学生数学建模竞赛、大学生英语竞赛、“挑战杯”大学生课外科技作品竞赛中荣获省级以上奖励500多项，其中

国家级奖项 47 项。

产教深度融合，服务产业有力。学校主动对接国家、区域经济发展战略，开设了工业机器人、智能冶金技术、应用化工技术、新能源汽车技术、大数据技术与应用、建筑工程技术、护理、学前教育、电子商务、首饰设计与工艺、高铁乘务等社会急需专业，积极服务经济社会发展。与华为集团、格力集团、富联科技、比亚迪、河南豫光、济源钢铁、河南金利、河南清水源、济源文旅集团等 500 多家企业签订了合作协议，共建了智能制造产业学院、甲骨文软件学院、白银珠宝产业培训学院、济源工匠学院、苏州工业园区现代产业学院等，每年为社会输送技术技能人才 6000 多人，开展技术技能培训 2 万多人次。

创新创业深化，“双创”成绩突出。累计投入资金 3600 余万元，建成了 1.5 万平方米的大学生创业园，累计培育孵化王屋山艾草产业化开发等创业项目 500 多个，为社会提供就业岗位 1000 多人。学校是全省为数不多的河南省大学生创新创业实践示范基地、河南省创业孵化示范基地“双基地”学校，毕业生就业率连续多年保持在 95% 以上。

办学积淀深厚，社会认可度高。学校以踏石有印、抓铁有痕的干劲，持之以恒、坚持不懈的韧劲，走过了 30 年风雨历程，累计为社会培养技术技能人才 13 万人，赢得了越来越多的社会赞誉。先后被评为全国职业教育先进单位、全国毕业生就业典型经验高校（50 强）、全国创新创业典型经验高校（50 强）、教育部人才培养工作优秀院校、全国绿化先进单位、全国节约型公共机构示范单位、河南省首批示范性高职院校、河南省优质高职院校、河南省高校党建工作先进单位、河南省文明校园（标兵）、河南省专科院校综合实力 20 强、河南省平安校园、河南省数字化校园示范校、河南省依法治校示范校、河南省创业教育示范校、河南省语言文字规范化示范校、河南省普通大中专毕业生就业工作先进单位等 30 多项省级以上荣誉称号。

时光荏苒，未来可期！济源职业技术学院将以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，以“创高升本”为目标，奋力创建全国一流的高水平高职院校，为推进中国式现代化做出新的更大的贡献！

经济管理学院简介

济源职业技术学院经济管理学院是学校重要的二级院部之一，是一个团结、务实、和谐、创新的团队，在校生 1700 余人。目前开设有大数据与会计、电子商务、市场营销、国际经济与贸易、现代物流管理以及人力资源管理、跨境电子商务、金融科技应用8 个专业。

办学特色明显。始终坚持“以学生为主体，以市场为导向，以质量求生存，以特色求发展”的办学理念，全面推进“全过程学训结合、全方位工学交替、多层次螺旋上升”的教学特色，全面实施“信而达礼、敏而好学、廉而知耻、毅而弥坚”的学生素质培养特色，以教会学生“学会做人、学会做事、学会学习、学会生存”为培养目标，为社会培养了一大批综合素质高、管理能力强、专业技能扎实的高级经济管理专门人才。

师资力量雄厚。专职教师 40 余人，其中教授 1 人，副教授 13 余人，讲师 19 人，双资格教师 31 人，博士 2 人、硕士及在读硕士 30 余人，并常年聘请企业、行业兼职教师 20 余人，教师结构合理、实践能力强，不仅具有扎实的专业理论知识、过硬的实践技能和丰富的教学经验，还具有为社会提供专业技术培训和服务能力。

实习条件完备。校内建有会计信息化中心、会计分岗模拟实训室、ERP 实训中心、市场营销技能实训中心、电子商务实训中心、网店运营实训中心、物流管理实训室、跨境电子商务实战中心、京东校园实战中心、新媒体营销实训中心等多个实训中心，下辖多个“教、学、做”一体化专业实训室；校外有河南豫光金铅集团等 45 个“工学结合”校企合作实训基地。

就业成绩突出。每年毕业生就业率均达到97%以上，连续 5 年被学院评为就业工作先进单位，毕业生受到全国各地用人单位的高度评价，每年主动到校招聘毕业生的大型企事业单位达到 50 余家。

办学效果显著。经管系多次获得学院科研工作先进单位、工学结合半工半读先进单位、目标管理先进单位、学生管理先进单位、就业工作先进单位、学风建设先进单位、党建工作先进单位等多项荣誉。

河南中沃实业有限公司简介

河南中沃实业有限公司主要以生产系列饮料，并配套塑料制品为主的大型民营企业。公司注册资金 1 亿元，总部位于济源市玉泉特色产业园区中沃大道 1 号，下设河南中沃实业有限公司坡头分公司、河南沃邦饮品公司（注册资金 500 万元）、济源承留分公司、屯军分公司，占地面积 800 余亩，职工 3500 余人，专业技术人员 270 名，目前公司总资产 11 亿元。公司累计研发和生产八大系列产品：维生素功能饮料、水饮料、植物蛋白饮料、生物发酵饮料、果粒果肉果汁饮料、碳酸饮料、茶饮料、固体饮料，全方位满足不同消费群体一年四季的不同需求。中沃公司专业和专注于植物能量饮品的开发，全力打造中国瓶装功能饮料第一品牌。

公司时刻把食品安全工作放在首位。先后通过 ISO9001:2008 质量管理体系认证、ISO22000:2005 食品安全管理体系认证、GMP 审查。2010 年 3 月 28 日，



第 6498407 号 商标成功注册。“中沃”牌饮料产品畅销全国各地。

公司先后被授予“河南省农业产业化重点龙头企业”“济源市重点工业企业”“食品安全放心工程示范单位”“河南电视台上榜品牌”“河南省诚信经营示范单位”等荣誉称号。2012 年 11 月 20 日，通过河南省质量技术监督局审查，荣获“标准化良好行为 AAA 级企业”。2012 年 12 月 26 日，通过河南省安全生产监督管理局审查，荣获“安全生产标准化三级企业”。“中沃”牌黑芝麻核桃露、花生核桃奶、青春在线苹果醇醋、山楂甘露等产品先后被中国农产品加工业投资贸易洽谈会评为金质、优质产品。2012 年 12 月 31 日，“中沃”商标被河南工商行政管理局认定为“河南省著名商标”。2014 年 11 月，河南中沃实业有限公司荣获“济源市市长质量奖”。2014 年 12 月 12 日，公司被河南出入境检验检疫局认定为出口食品生产企业，2016 年 8 月份“中沃”品牌被国家商标总局评为中国驰名商标，2017 年 10 月 31 日“中沃 体质能量”被国家商标总局评定为中国驰名商标。2017 年以来连年被河南省工商联评定为河南民营企业制造业 100 强、现代农业 100 强。2021 年公司董事长王怀宣被评选为济源示范区十大功勋企业家之一。2022 年公司科研中心被认定为河南省工程技术研究中心。

主讲教师介绍

本次培训由吴雯娟老师担任主讲教师。作为互联网行业的先锋人物，吴雯娟老师在互联网领域从业时间已逾 15 年，有着丰富的从业经验和实战经历，可为学员提供全方位系统化的培训指导。

吴雯娟老师在互联网新媒体直播和短视频领域全能发展，她以主播达人、运营者、操盘手、管理者和讲师等身份活跃于该行业。她的业务范围广泛，包括游戏美食、旅游、秀场直播、电商直播、短视频带货、IP 孵化、咨询服务和培训等多个板块。

自 2009 年起，吴雯娟老师作为游戏主播踏入直播行业，2015 年，她作为昆仑决赛事的特邀直播嘉宾，足迹遍布国内多个城市。2017 年，受邀参与山西皇城相府景点的大型宣传直播，单场直播观众人数突破十万，创下了当时直播行业未普及时代的惊人纪录。

2013 年，吴雯娟老师创办了第一家直播公司“洛朵传媒”，后成为“大同旭日文化公司”的合伙人，并荣获 2018 新风尚服务商大奖。同年与斗鱼平台合作，成功签约江映蓉为公司的直播艺人，并孵化了数百名优秀主播，荣获 2018 年斗鱼年度十佳公会冠军。同年九月，创办淘宝平台下的 MCN 机构，并在淘宝直播领域取得显著成就，包括获得 2019 年度优秀 MCN 机构和 2019 年度美妆行业优秀主播等荣誉。

2019 年，吴雯娟老师化身职业操盘手，同时操盘“惠传文化”“上海摩娱”“杭州玖煜”等十一家直播和短视频 MCN 公司，成功打造了上千名网红，总流水超过亿元。凭借其丰富的互联网市场经验和多元赛道经历，她在网红打造与运营管理上独树一帜。她不仅成功培养出一批网红和专业运营人才，还在短视频行业初期成功孵化了四名百万粉丝网红。

作为行业资深人才培训师，她受邀为多家公司授课，传授短视频领域经验，并成为培训行业头部机构“金阳光”的金牌培训讲师，并建立了长期合作关系。2021 年，荣获淘宝大学认证讲师称号，彰显了她在电商教育领域的深厚底蕴。2023 年，她发现了短视频领域的新机遇—短视频 30 模式，这一模式更加适合普通人参与，更能因材施教，根据不同的人传授不同的技能，因材施教，成为人人皆可运用的有效工具并且真正实现学以致用。

培训班微信群二维码



群聊: 中沃实业营销人
员技能提升培训班



该二维码7天内(10月22日前)有效,
重新进入将更新

