

广西高等职业教育考试大纲与说明

（财经商贸大类）

（2026年版）

广西高等职业教育考试（简称职教高考）全面贯彻党的教育方针，坚持立德树人，德技并修，立足服务现代职业教育高质量发展需要，是中等职业学校、高中阶段学历毕业生及社会人员升入高等职业学校和普通本科高校的选拔性考试。考试包括对口招收中等职业学校毕业生统一考试（简称对口考试）和单独招收高中阶段学历毕业生及社会人员统一考试（简称单招考试）两种类型。考试采用“文化素质+职业技能”的考试招生办法，依据高等院校职业技能人才培养要求和普通高中、中等职业学校教育教学实际，建立科学的考试内容，引导学生德智体美劳全面发展。

财经商贸大类专业基础综合课是职教高考对口考试科目，包括电子商务基础、管理学基础和经济学基础3门课程，注重考核考生对电子商务、管理学、经济学领域的基本概念、基础知识、基本方法和常见经济现象、管理问题、电商技术的掌握程度，以及在常见场景中运用上述知识和技能解决实际问题的能力。

一、考查内容

（一）电子商务基础

1. 电子商务概述

（1）了解电子商务的现状和发展趋势；

(2) 理解电子商务的概念和特点；

(3) 掌握B2B、B2C、C2C、O2O、B2G、G2C等模式的特点；

(4) 了解移动电商及新零售的概念、特点；

(5) 了解跨境电商及农村电商的特点。

2. 电子商务技术支持

(1) 了解电子数据交换技术、XML技术、Web开发技术等基础技术；

(2) 了解物联网、云计算、大数据、人工智能、AR、VR等新兴技术在电子商务中的应用。

3. 网络营销

(1) 理解网络营销的概念、特点及功能；

(2) 掌握搜索引擎营销、微信营销、社群营销、短视频营销及直播营销等网络营销方法；

(3) 了解网络营销策略。

4. 电子商务支付

(1) 理解电子支付的概念；

(2) 掌握常用第三方支付工具的使用方法。

5. 电子商务物流与电商客服

(1) 理解电子商务物流的概念和特点；

(2) 掌握电子商务物流的基本功能；

(3) 了解常见电子商务物流模式的含义及特点；

(4) 了解常见快递公司物流运作模式；

(5) 掌握网络客服的工作内容。

6. 电子商务安全与法律

- (1) 了解电子商务面临的安全威胁种类；
- (2) 了解电子商务安全的管理措施；
- (3) 了解电子商务常见的法律问题。

7. 电子商务应用

(1) 能够根据不同的消费场景选定合适的电子商务平台，并列出具注册流程；

(2) 能够运用搜索引擎营销、微信营销、社群营销、短视频营销、直播营销等网络营销方法开展网络营销活动，并能设计简单的营销方案；

(3) 能够根据农产品特点撰写电商直播脚本。

(二) 管理学基础

1. 概述

(1) 理解管理的概念，掌握管理的性质与基本职能；

(2) 理解管理者的层次与类型、管理者的素质，掌握管理者的技能；

(3) 了解组织环境的概念、类型与特点，理解组织环境的内容，掌握组织环境的分析方法。

2. 计划

(1) 了解决策的含义、类型，理解决策的过程及决策的方法；

(2) 了解计划的概念、特征与类型，掌握计划的工作过程；

(3) 了解目标管理的含义，理解目标管理的过程。

3. 组织

(1) 了解组织的定义、类型与作用；

(2) 了解组织结构的基本类型及各类型组织结构的适用范围，理解各类型组织结构的优缺点；

(3) 了解管理幅度、管理层次的概念，理解组织结构设计的方法；

(4) 了解组织文化的概念、结构与功能。

4. 领导

(1) 理解领导的含义与作用；

(2) 了解四种人性假设，了解领导特质理论、领导行为理论和领导权变理论；

(3) 理解激励的含义，了解激励理论，掌握激励的方法；

(4) 理解沟通的含义与作用，了解沟通的类型，掌握有效沟通的技巧。

5. 控制

(1) 理解控制的含义与作用，了解控制的类型；

(2) 了解控制的过程与要求；

(3) 掌握有效控制的方法。

(三) 经济学基础

1. 经济学概述

(1) 了解经济学的研究对象；

(2) 了解经济学的分析方法。

2. 需求与供给

(1) 了解需求的含义及影响因素、供给的含义及影响因素；

(2) 理解供求规律及运用；

(3) 理解均衡价格的形成，了解支持价格和限制价格的含义。

3. 消费者选择

(1) 了解总效用、边际效用的基本概念及相互关系；

(2) 理解边际效用递减规律；

(3) 理解消费者剩余的概念和应用。

4. 企业的生产和成本

(1) 了解企业的组织形式；

(2) 了解短期和长期的概念，以及短期和长期生产函数；

(3) 了解经济成本、会计成本、机会成本、固定成本、可变成本、利润等的含义。

5. 市场类型与规律

(1) 了解完全竞争市场、完全垄断市场、垄断竞争市场、寡头垄断市场等四种市场结构；

(2) 理解市场类型的划分依据和主要特征。

6. 宏观经济运行

(1) 了解GDP的含义；

(2) 理解失业、通货膨胀和经济周期等经济现象。

7. 宏观经济调控

(1) 了解政府宏观调控的主要目标；

(2) 理解财政政策和货币政策的调控工具及应用。

二、考试形式与试卷结构

(一) 考试形式

闭卷（专业基础综合课合卷）、笔试。

(二) 试卷分值及考试时间

满分300分，其中电子商务基础100分，管理学基础100分，经济学基础100分。

考试时间150分钟。

(三) 题型结构

题型	题量	分值
单项选择题	60题，每题2分	120分
多项选择题	15题，每题3分	45分
判断题	30题，每题1分	30分
简答题	6题，每题10分	60分
案例分析题	3题，每题15分	45分

三、题型示例

(一) 单项选择题

1. 目前国内最大的C2C电子商务平台是

- A. 阿里巴巴 B. 淘宝网
C. 京东 D. 唯品会

参考答案：B

2. 某公司针对团队里业绩优秀的员工，设置了获奖比例高达员工总数20%的“明日之星”奖；针对在海外工作超过10年的员工，设置了“天道酬勤”奖。这属于企业管理中的

- A. 激励措施 B. 协调措施
C. 控制措施 D. 决策措施

参考答案：A

3. 选择的代价，称为

- A. 机会成本
- B. 平均成本
- C. 可变成本
- D. 固定成本

参考答案：A

(二) 多项选择题

1. 电子商务的主要参与者包括

- A. 政府
- B. 企业
- C. 消费者
- D. 中介机构

参考答案：ABCD

2. 以下属于管理职能的是

- A. 分配职能
- B. 组织职能
- C. 领导职能
- D. 控制职能

参考答案：BCD

3. 下列属于政府宏观调控目标的有

- A. 充分就业
- B. 物价稳定
- C. 经济增长
- D. 币值稳定

参考答案：ABC

(三) 判断题

1. 大多数电商企业选择与第三方物流公司合作配送产品。

- A. 正确
- B. 错误

参考答案：A

2. 领导的影响力来自其职位权力的大小。

- A. 正确
- B. 错误

参考答案：B

3. 消费者小王早餐吃了7个小笼包，则他吃每个小笼包的效用是相同的。

A. 正确

B. 错误

参考答案：B

(四) 简答题

1. 小李有志成为一名电商平台网络客服。请你为小李介绍一下：网络客服作为连接客户和商家的重要桥梁，其主要的工作内容包括哪些？

参考答案：

网络客服的工作内容主要包括：①售前：解答客户问题、引导客户购物、促销活动介绍、需求收集；②售中：订单处理、物流跟踪；③售后：问题解决、投诉处理、退换货处理、客户满意度调查等。

2. 李经理被提拔为部门经理，负责领导一个跨部门项目团队，团队目标是推出公司的新产品线。请简述李经理若要成功领导该团队，应具备哪些管理技能。

参考答案：

(1) 技术技能。即李经理应具备掌握与运用新产品线相关专业领域的知识、技术和方法的能力。如熟练掌握项目管理工具来规划进度、分配资源；能够有效分析市场和产品数据，为推出新产品线提供技术支持。

(2) 人际技能。即李经理需要具备处理人际关系的技能。如出色的沟通能力，激励团队的能力，化解团队冲突的能力等。

(3) 概念技能。即李经理要具备观察、理解和处理各

种全局性、复杂关系的抽象能力，如有全局观，将新产品线的推出看作是公司战略布局中的重要环节，统筹各部门资源协力完成；具备创新思维，对新的想法保持开放的态度等。

3. 2024年12月11日至12日在北京举行的中央经济工作会议强调“要实施适度宽松的货币政策”，请简述中央银行进行货币政策调控的工具具有哪些。

参考答案：

(1) 公开市场业务：中央银行通过在金融市场上买进或卖出有价证券来调节金融市场的货币供应量；

(2) 再贴现率：中央银行通过提高或降低再贴现率调节金融市场的货币供应量；

(3) 法定存款准备金率：中央银行通过提高或降低存款准备金率来调节市场的货币供应量；

(4) 基准利率：中央银行通过提高或降低基准利率来调节金融市场的货币供应量；

(5) 再贷款政策：中央银行通过调整商业银行发放贷款规模和利率来调节金融市场的货币供应量。

(五) 案例分析题

1. 广西百色田东东养村盛产桂七芒，每年7月份上市，东养村桂七芒特点如下：

(1) 品种名称

桂七芒，又称桂热82号，是广西百色地区特有的优质芒果品种，尤其以田东县出产的最为著名。

(2) 外观特征

桂七芒的果皮呈青绿色，即使在完全成熟时，其外皮

也保持青绿色调，这是它与其他芒果品种显著的区别之一。果实形状多为长椭圆形，尾部略尖，整体呈现优雅的“S”型曲线，带有一个标志性的果椎，易于辨认。

（3）内在品质

桂七芒果肉呈金黄色，果肉厚实，纤维少，口感细腻顺滑。果肉与果核之间几乎没有空隙，出肉率高。桂七芒甜度可达20度以上，高于一般芒果，它的香气浓郁而独特。

（4）营养价值

桂七芒富含维生素A、维生素C、膳食纤维以及钾、镁等矿物质。这些成分对于保护视力、促进消化、增强免疫力等方面都有积极的作用。此外，桂七芒还含有丰富的抗氧化物质，有助于抵抗自由基，延缓衰老。

（5）生长环境与产期

桂七芒喜欢温暖湿润的气候环境，对土壤要求不高，但土层深厚、排水良好的砂质壤土更有利于桂七芒生长。广西百色田东县的地理和气候条件对于桂七芒的生长具有得天独厚的优势。每年7月份是桂七芒的成熟季节，此时采摘的桂七芒品质最佳，口感最为香甜。

请根据以上提示，为东养村村民写一份5分钟的桂七芒直播脚本，脚本分为开场、产品讲解、结束三部分内容，请将脚本内容填写到以下脚本框架内，要求时间合理规划，最少包含一次促销，一次关注主播提醒以及必要的主播提示。

桂七芒直播脚本			
流程	时长	直播稿内容	主播提示
开场	分钟		
讲解产品	分钟		
结束	分钟		

参考答案：

田东县东养村桂七芒直播脚本			
流程	时长	直播稿内容	主播提示
开场	1分钟	<p>大家好，欢迎来到田东东养村的桂七芒直播间！进入直播间的家人们一定不要错过我们[XX促销主题]哦。新进来的家人可以动动你们的小手，点击主播头像，关注我们的直播间。</p> <p>我是主播[姓名]。今天我们将一起探索田东特产——桂七芒的魅力！家人们一定要多多分享我们的直播间，芒果[XX促销]等着大家哈。</p> <p>桂七芒生长在广西百色地区，尤其是田东县，得天独厚的地理和气候条件为它的生长提供了完美的环境。</p> <p>每年7月份，正是桂七芒丰收的季节，田东独特的气候和土壤条件，让我们的桂七芒口感独特、品质卓越。接下来，我将带大家体验田东桂七芒的魅力！</p> <p>（此部分包含开场问候、促销话术与提醒关注、相关的主播提示）</p>	<p>微笑出场，背景为美丽的芒果园（提醒关注主播）</p> <p>展示生长环境的照片</p>

讲解产品	3分钟	<p>首先，让我们来看看桂七芒的外观特征。桂七芒的果皮呈现青绿色，即使成熟时也保持这种颜色，这可是它与其他芒果品种的显著区别哦！果型方面，桂七芒呈长椭圆形，尾部略尖，具有优雅的“S”型曲线，果椎非常明显，容易辨认。</p> <p>此外，桂七芒还富含维生素A、维生素C、膳食纤维以及多种矿物质，能帮助我们保护视力、促进消化、增强免疫力。而且，丰富的抗氧化物质有助于抵抗自由基，延缓衰老。可以说，吃桂七芒既美味又健康！</p> <p>接下来，让我们切开一颗桂七芒！看看这金黄色的果肉，厚实且几乎无纤维，口感细腻顺滑，果肉与果核之间几乎没有空隙，出肉率高，绝对让你一试成忠粉！</p> <p>桂七芒的味道让人陶醉其中，它的甜度超过20，高于一般芒果，独特的香气，简直是味蕾的绝妙享受！</p> <p>正值7月，是桂七芒的最佳采摘期，这时候的桂七芒香甜可口，让人欲罢不能。</p> <p>家人们记得关注主播哦，主播带您吃桂七。</p> <p>（此部分包含产品描述、卖点提炼2分、特色展示、主播提示）</p>	<p>主播展示桂七芒，近距离拍摄和果型</p> <p>展示营养成分表</p> <p>切开桂七芒，展示果肉。</p> <p>主播轻轻咬一口，露出满意的表情</p> <p>提醒关注主播</p>
------	-----	---	--

结束	1分钟	<p>现在，特大好消息来啦！我们今天的直播特惠，只需[特惠价格]，就可以享受[数量或组合]的田东桂七芒！机会难得，数量有限，赶快点击下方链接购买吧！吃上健康美味的桂七芒，给自己和家人一个美好的夏天！</p> <p>家人们记得关注主播哦，主播带您不迷路。家人们，今天的桂七芒直播就到这里！</p> <p>谢谢家人们的观看，期待你们的支持与分享！下次见，祝大家生活愉快，天天都有好心情！</p> <p>（此部分包含结束语、促销话术与提醒关注、主播提示）</p>	<p>主播微笑，手中拿着桂七芒</p> <p>再次提醒关注主播，挥手告别，结束直播</p>
----	-----	--	---

2. 某公司专注于智能家居产品的研发与销售，占据国内智能家居市场12.5%的市场份额。为了进一步扩大市场份额，该公司拟于2025年6月推出一款全新的智能音箱产品。为了确保新产品的成功上市，公司于2024年9月制定了一套计划，涵盖市场调研、产品设计、生产准备、营销推广及售后服务等多个环节：

（1）市场调研与定位：2024年11月前，市场部完成目标市场的深入调研，确定目标客户群体的需求偏好，以及竞争对手的产品特点，为产品定位提供依据。

（2）产品设计优化：基于调研结果，研发部在2025年1月前完成产品设计的最终调整，确保产品功能符合市场需求，同时保持技术领先。

（3）生产与供应链准备：在2025年2月前，供应链部门与供应商沟通，确保原材料供应稳定；制定详细的生产

计划，预留足够的生产调试时间，预计在2025年5月完成首批生产。

(4) 营销推广：2025年4月前，市场部制定上市前1个月的线上预热活动计划，包括社交媒体宣传、KOL合作、预售活动等；制定上市首周的线下发布会和体验活动计划，以吸引媒体和消费者关注，提高产品知名度。

(5) 售后服务体系搭建：售后部在2025年5月完成客户服务团队的培训，建立快速响应机制，确保用户在购买后能享受到高效、专业的售后服务。

请根据上述材料作答下列问题：

(1) 按照计划的期限划分，上述计划属于什么计划？

(2) 案例材料中的“营销推广”环节体现了计划的哪些内容？

(3) 根据案例材料，计划的作用有哪些？

参考答案：

(1) 短期计划。

(2) “营销推广”环节的计划内容包括5W1H：为什么做(Why)——吸引媒体和消费者关注，提高产品知名度；做什么(What)——上市前1个月的预热活动、上市首周组织线下发布会和体验活动；何时做(When)——2025年4月前；何地做(Where)——线上、线下；谁去做(Who)——市场部；怎么做(How)——线上社交媒体宣传、KOL合作、预售活动等预热活动，线下发布会和体验活动。

(3) 计划的作用包括：

①为组织活动的分工提供目标和方向依据。公司明确

了要在2025年6月推出全新智能音箱产品，这一目标使得各个部门的工作都围绕新产品上市展开，促进各部门的工作安排和协调。例如，市场部、研发部、供应链部门和售后部都清楚自己在未来一段时间内的主要工作目标是为新产品的成功上市服务。

②为组织活动的资源筹措提供依据。各部门可依据计划提前评估所需人力、物力、财力等资源，从而合理安排资源的筹措，确保各项活动顺利开展。如生产与供应链准备环节，2025年2月前供应链部门需与供应商沟通确保原材料供应稳定，并制定生产计划；售后部在2025年5月完成客户服务团队的培训，建立快速响应机制。

③为组织活动的检查与控制提供依据。通过各环节计划的设定，可以对新产品上市项目的进度、质量等方面进行有效的检查与控制。以营销推广为例，市场部需在2025年4月前制定好线上预热和线下发布会等活动计划。公司管理层可依据此计划在相应时间节点检查市场部工作完成情况，如果市场部未能按时完成，就能及时发现问题并采取措施加以控制和调整，确保整个营销推广活动按时、按质进行，保障智能音箱新产品上市计划的顺利实施。

3. 蔬菜因其富含维生素、膳食纤维和矿物质，成为健康饮食不可或缺的部分。随着人们健康意识增强、收入水平提高，对优质蔬菜的需求也在持续增长。特别是在夏季，蔬菜的需求量比其他季节更大。

2024年5-6月上旬，由于菜农预期蔬菜的价格会下跌，且种植蔬菜的农资成本增加，个别地方出现了提前拔秧、

弃“管”、弃收等现象，导致蔬菜大幅减产。2024年7月，湖南、山东、四川、安徽等地出现强降雨、雷暴大风等强对流天气，一些地方还遭遇洪涝灾害，当地蔬菜生产、采收及外运受阻，部分蔬菜市场供应偏紧。

2024年8月，北京新发地市场的蔬菜价格比去年同期上涨了25%。价格上涨较多的蔬菜有大白菜、圆白菜、菜花、西蓝花等，上海、山东、四川、河北、河南等地蔬菜价格也大幅上扬。

根据上述材料作答下列问题：

- (1) 从需求角度分析影响蔬菜价格的因素有哪些？
- (2) 从供给角度分析影响蔬菜价格的因素有哪些？
- (3) 根据案例来分析需求和供给的变化对2024年8月的蔬菜价格有什么影响？

参考答案：

(1) 需求角度的因素有消费者的偏好、消费者的收入水平、商品的需求强度、季节性因素等。案例中，由于消费者对优质蔬菜的偏好增强、消费者的收入水平提高、蔬菜是生活必需品、夏季高温等，使得蔬菜的需求增加。

(2) 供给角度的因素有生产者对未来的预期、生产成本、气候因素、运输问题等。案例中，由于菜农预期蔬菜价格下降、种植蔬菜的成本提高、恶劣天气、运输成本提高等，使得蔬菜的供给减少。

(3) 根据案例可以得出，蔬菜的价格受需求和供给的共同影响，由于蔬菜的需求增加而蔬菜的供给减少，导致2024年8月蔬菜价格大幅上涨。