

互联网营销师（直播销售员）四级

理论知识鉴定要素细目表

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
	1				基本要求	20	
	1	1			职业道德	5	
	1	1	1		职业道德基本知识	3	
1	1	1	1	1	互联网营销师的定义	1	
2	1	1	1	2	互联网营销师从业人员的基本素质要求	1	
3	1	1	1	3	了解内容监管及违法行为的严惩	1	
4	1	1	1	4	树立正确的职业目标	1	
5	1	1	1	5	学习相关规定，了解直播平台	1	
	1	1	2		职业守则	2	
6	1	1	2	1	互联网营销师职业道德	1	
7	1	1	2	2	互联网营销师职业守则	1	
	1	2			基础知识	15	
	1	2	1		计算机及网络应用知识	1	
8	1	2	1	1	计算机及移动设备操作相关知识	1	
9	1	2	1	2	网络应用相关知识	1	
	1	2	2		营销基础知识	2	
10	1	2	2	1	营销学基本概念	1	
11	1	2	2	2	互联网营销定义和分类	1	
12	1	2	2	3	互联网营销传播特点	1	
13	1	2	2	4	互联网营销主要策略	1	
14	1	2	2	5	互联网营销主要方法	1	
	1	2	3		传播内容制作基础知识	2	
15	1	2	3	1	摄影、录像拍摄基础知识	1	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
16	1	2	3	2	图片制作基础知识	1	
17	1	2	3	3	视频编辑基础知识	1	
18	1	2	3	4	视听语言表达基础知识	1	
19	1	2	3	5	新媒体应用知识	1	
	1	2	4		产品基础知识	2	
20	1	2	4	1	产品分类知识	1	
21	1	2	4	2	产品质量知识	1	
22	1	2	4	3	特殊产品宣传知识	1	
	1	2	5		安全基础知识	1	
23	1	2	5	1	网络信息安全知识	1	
24	1	2	5	2	设备及操作安全知识	1	
25	1	2	5	3	场地环境安全知识	1	
26	1	2	5	4	消防器材使用常识	1	
27	1	2	5	5	客户信息以及安全保密知识	1	
	1	2	6		相关法律、法规知识	3	
28	1	2	6	1	《中华人民共和国劳动法》概述	1	
29	1	2	6	2	《中华人民共和国网络安全法》概述	1	
30	1	2	6	3	《中华人民共和国广告法》概述	1	
31	1	2	6	4	《中华人民共和国商标法》概述	1	
32	1	2	6	5	《中华人民共和国产品质量法》概述	1	
33	1	2	6	6	《中华人民共和国消费者权益保护法》概述	1	
34	1	2	6	7	《中华人民共和国反不正当竞争法》概述	1	
35	1	2	6	8	《中华人民共和国价格法》概述	1	
36	1	2	6	9	《中华人民共和国知识产权法》概述	1	
37	1	2	6	10	《中华人民共和国食品安全法》概述	1	
38	1	2	6	11	《网络交易监督管理办法》概述	1	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
39	1	2	6	12	《互联网信息服务管理办法》概述	1	
40	1	2	6	13	《互联网新闻信息服务管理规定》概述	1	
41	1	2	6	14	《网络信息内容生态治理规定》概述	1	
42	1	2	6	15	《互联网新闻信息服务单位内容管理从业人员管理办法》概述	1	
43	1	2	6	16	《互联网用户公众账号信息服务管理规定》概述	1	
44	1	2	6	17	《中华人民共和国合同法》概述	1	
	1	2	7		《中华人民共和国民法典》“合同编”相关知识	1	
45	1	2	7	1	合同含义	1	
46	1	2	7	2	合同特点	1	
47	1	2	7	3	合同分类	1	
	1	2	8		《中华人民共和国电子商务法》相关知识	1	
48	1	2	8	1	《中华人民共和国电子商务法》发展状况	1	
49	1	2	8	2	《中华人民共和国电子商务法》法律条文	1	
50	1	2	8	3	《中华人民共和国电子商务法》保护权益	1	
	1	2	9		《互联网直播服务管理办法》相关知识	1	
51	1	2	9	1	《互联网直播服务管理办法》服务管理规定	1	
52	1	2	9	2	《互联网直播服务管理办法》相关法律资质	1	
53	1	2	9	3	《互联网直播服务管理办法》明确权责问题	1	
	1	2	10		《关于加强网络直播营销活动监管的指导意见》相关知识	1	
54	1	2	10	1	《关于加强网络直播营销活动监管的指导意见》总体要求	1	
55	1	2	10	2	《关于加强网络直播营销活动监管的指导意见》主体责任划分	1	
56	1	2	10	3	《关于加强网络直播营销活动监管的指导意见》规范中网络直播营销行为的定义	1	
	2				工作准备	10	
	2	1			宣传准备	5	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
	2	1	1		产品宣传素材搜集制作	1	
57	2	1	1	1	产品宣传素材来源	1	
58	2	1	1	2	产品宣传素材汇总整理	1	
59	2	1	1	3	产品宣传素材制作	1	
60	2	1	1	4	产品宣传关键要素		
	2	1	2		直播平台的基础知识	1	
61	2	1	2	1	直播平台的发展历程	1	
62	2	1	2	2	直播平台的种类	1	
63	2	1	2	3	主流直播平台的特点	1	
64	2	1	2	4	新媒体应用知识	1	
	2	1	3		平台宣传形式	1	
65	2	1	3	1	文案宣传	1	
66	2	1	3	2	图片宣传	1	
67	2	1	3	3	短视频宣传	1	
	2	1	4		跨平台宣传执行	1	
68	2	1	4	1	选择宣传渠道	1	
69	2	1	4	2	确定宣传内容	1	
70	2	1	4	3	账号宣传	1	
71	2	1	4	4	开播通知	1	
	2	1	5		相关网络舆情风险汇总统计	1	
72	2	1	5	1	舆情分类分级准备	1	
73	2	1	5	2	媒体、自媒体提前摸排准备	1	
74	2	1	5	3	直播舆情风险管理解决方案	1	
75	2	1	5	4	定期复盘总结	1	
76	2	1	5	5	职业病防范措施	1	
	2	2			设备、软件 and 材料准备	3	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
	2	2	1		样品（道具）搭配计划制定	2	
77	2	2	1	1	样品（道具）的分类	1	
78	2	2	1	2	样品（道具）的组合排序	1	
79	2	2	1	3	直播间产品分布位置	1	
80	2	2	1	4	样品（道具）搭配原则	1	
	2	2	2		出镜者形象方案的制定方法	1	
81	2	2	2	1	出镜者人设的确立	1	
82	2	2	2	2	出镜者着装方案	1	
83	2	2	2	3	不同性别出镜者的着装方案	1	
84	2	2	2	4	主播的必备工作态度与精神状态	1	
	2	3			风险评估	2	
	2	3	1		团队协作风险评估	1	
85	2	3	1	1	直播团队组成	1	
86	2	3	1	2	直播软硬件设备风险	1	
87	2	3	1	3	直播运营风险	1	
88	2	3	1	4	直播法律风险	1	
89	2	3	1	5	直播内容风险	1	
90	2	3	1	6	直播产品风险	1	
	2	3	2		风险应对计划制定与执行	1	
91	2	3	2	1	直播软硬件设备风险应对与执行	1	
92	2	3	2	2	直播运营风险应对与执行	1	
93	2	3	2	3	直播法律风险应对与执行	1	
94	2	3	2	4	直播内容风险应对与执行	1	
95	2	3	2	5	直播产品风险应对与执行	1	
	3				直播营销	45	
	3	1			直播预演	30	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
	3	1	1		团队协作的直播脚本编写要求	15	
96	3	1	1	1	直播常见分类及特点	1	
97	3	1	1	2	直播团队构架	1	
98	3	1	1	3	直播人员分工	1	
99	3	1	1	4	直播主题	1	
100	3	1	1	5	明确用户需求	1	
101	3	1	1	6	直播节奏和看点	1	
102	3	1	1	7	直播的预算控制	1	
103	3	1	1	8	直播清单	1	
104	3	1	1	9	主播直播前中后的工作	1	
105	3	1	1	10	直播脚本的分类及作用	1	
106	3	1	1	11	整场脚本的要素及结构	1	
107	3	1	1	12	整场脚本编写注意事项	1	
108	3	1	1	13	单品脚本的要素及结构	1	
109	3	1	1	14	单品脚本编写注意事项	1	
110	3	1	1	15	用户需求分类	1	
111	3	1	1	16	产品卖点梳理	1	
112	3	1	1	17	直播前期预热	1	
113	3	1	1	18	直播中期互动	1	
114	3	1	1	19	直播后期收尾	1	
	3	1	2		营销流程的测试方法	15	
115	3	1	2	1	直播流程	1	
116	3	1	2	2	直播间视觉设计	1	
117	3	1	2	3	直播间设备	1	
118	3	1	2	4	摄影布光基本原理	1	
119	3	1	2	5	摄影摄像设备的操作	1	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
120	3	1	2	6	妆容与服饰管理	1	
121	3	1	2	7	主播化妆的常见雷区	1	
122	3	1	2	8	直播间封面	1	
123	3	1	2	9	直播间封面雷区	1	
124	3	1	2	10	直播间标题	1	
125	3	1	2	11	直播氛围营造	1	
126	3	1	2	12	直播选品	1	
127	3	1	2	13	组货策略	1	
128	3	1	2	14	商品的出场顺序	1	
129	3	1	2	15	产品优化	1	
130	3	1	2	16	直播预演	1	
131	3	1	2	17	直播突发情况处理	1	
132	3	1	2	18	直播流量来源	1	
133	3	1	2	19	直播投流工具	1	
134	3	1	2	20	短视频与直播的组合应用	1	
	3	2			直播销售	15	
	3	2	1		营销话术的表达技巧	8	
135	3	2	1	1	竞品分析	1	
136	3	2	1	2	用户痛点	1	
137	3	2	1	3	产品卖点解析	1	
138	3	2	1	4	产品介绍	1	
139	3	2	1	5	体验式展示产品	1	
140	3	2	1	6	创意式展示产品	1	
141	3	2	1	7	营销基本话术	1	
142	3	2	1	8	主播话术技巧	1	
143	3	2	1	9	场景感话术	1	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
144	3	2	1	10	建立信任	1	
145	3	2	1	11	互动分类及作用	1	
146	3	2	1	12	互动技巧	1	
147	3	2	1	13	促单话术	1	
148	3	2	1	14	卖前扩需	1	
149	3	2	1	15	肢体与表情	1	
	3	2	2		平台优惠及产品折扣的介绍方法	7	
150	3	2	2	1	价格对消费心理影响	1	
151	3	2	2	2	购买意愿	1	
152	3	2	2	3	购买决策	1	
153	3	2	2	4	常见平台优惠功能	1	
154	3	2	2	5	产品折扣的分类	1	
155	3	2	2	6	价格锚点	1	
156	3	2	2	7	算账对比	1	
157	3	2	2	8	饥饿营销	1	
158	3	2	2	9	优惠券促销知识点	1	
159	3	2	2	10	折扣优惠促销知识点	1	
160	3	2	2	11	赠送样品促销知识点	1	
161	3	2	2	12	直播间抽奖促销知识点	1	
	4				售后与复盘	25	
	4	1			售后	10	
	4	1	1		异常数据的分析和汇总方法	6	
162	4	1	1	1	异常数据的类型	1	
163	4	1	1	2	对比分析法	1	
164	4	1	1	3	特殊事件分析法	1	
165	4	1	1	4	曲线分析法	1	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
166	4	1	1	5	细分分析法	1	
167	4	1	1	6	图形分析法	1	
168	4	1	1	7	排序分析法	1	
169	4	1	1	8	分位数区间法	1	
170	4	1	1	9	Excel 分类汇总法	1	
171	4	1	1	10	利用数据透视表汇总	1	
172	4	1	1	11	利用条件汇总函数汇总	1	
	4	1	2		售后标准工作流程的主要内容	4	
173	4	1	2	1	售后服务的重要性	1	
174	4	1	2	2	与客户沟通的技巧	1	
175	4	1	2	3	订单确认的知识点	1	
176	4	1	2	4	问题解决的方法	1	
177	4	1	2	5	有关达成协议的知识点	1	
178	4	1	2	6	结束会话的技巧	1	
179	4	1	2	7	用户关怀的知识点	1	
180	4	1	2	8	售后常见问题的知识点	1	
	4	2			复盘	15	
	4	2	1		数据复核方法	8	
181	4	2	1	1	数据的种类	1	
182	4	2	1	2	直播数据采集工具	1	
183	4	2	1	3	利用工具采集数据	1	
184	4	2	1	4	复盘关键指标类型	1	
185	4	2	1	5	粉丝数据分析	1	
186	4	2	1	6	观看数据分析	1	
187	4	2	1	7	互动数据分析	1	
188	4	2	1	8	流量数据分析	1	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码					4-01-02-07		
序号	鉴定点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
189	4	2	1	9	转化数据分析	1	
190	4	2	1	10	商品点击率分析	1	
191	4	2	1	11	粉丝需求反馈	1	
192	4	2	1	12	复核数据报告	1	
	4	2	2		营销方案优化方法	7	
193	4	2	2	1	用户画像优化	1	
194	4	2	2	2	直播流量优化	1	
195	4	2	2	3	直播数据优化	1	
196	4	2	2	4	直播间优化	1	
197	4	2	2	5	直播场景优化	1	
198	4	2	2	6	直播话术优化	1	
199	4	2	2	7	直播互动优化	1	
200	4	2	2	8	直播价格优化	1	

互联网营销师（直播销售员）四级 操作技能考核要素细目表

职业（工种）名称				互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
职业代码				4-01-02-07		
序号	鉴定点代码			名称·内容		备注
	项目	单元	细目			
	1			工作准备		25 分
	1	1		宣传准备		
1	1	1	1	制作产品专属宣传素材		
2	1	1	2	执行跨平台宣传计划		
3	1	1	3	汇总统计相关网络舆情风险信息		
	1	2		设备、软件 and 材料准备		
4	1	2	1	制定样品（道具）搭配计划		
5	1	2	2	制定出镜者形象方案		
	1	3		风险评估		
6	1	3	1	评估团队协作风险		
7	1	3	2	制定并执行风险应对计划		
	2			直播营销		55 分
	2	1		直播预演		
8	2	1	1	编写团队协作的直播脚本		
9	2	1	2	根据直播脚本测试营销流程		
	2	2		直播销售		
10	2	2	1	使用营销话术介绍产品特点		
11	2	2	2	介绍平台优惠及产品折扣信息		
	3			售后与复盘		20 分
	3	1		售后		
12	3	1	1	分析和汇总异常数据		
13	3	1	2	建立售后标准工作流程		
	3	2		复盘		
14	3	2	1	对售前预测数据进行复核		
15	3	2	2	通过复盘提出营销方案的优化建议		