

互联网营销师（直播销售员）（四级竞赛）

理论知识考试要素细目表

职业（工种）名称		互联网营销师（直播销售员）				等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数 系数	备注
	章	节	目	点			
	0				基本要求	14	
	0	1			职业道德	3.5	
	0	1	1		职业道德基本知识	1.5	
1	0	1	1	1	道德的基本内涵		
2	0	1	1	2	职业的分类		
3	0	1	1	3	职业道德的概念		
4	0	1	1	4	职业道德的主要内容		
5	0	1	1	5	职业道德的重要性与作用		
	0	1	2		职业守则	2	
6	0	1	2	1	遵纪守法的具体要求		
7	0	1	2	2	诚实守信的具体要求		
8	0	1	2	3	恪尽职守的具体要求		
9	0	1	2	4	勇于创新的具体要求		
10	0	1	2	5	钻研业务的具体要求		
11	0	1	2	6	团队协作的具体要求		
12	0	1	2	7	严控质量的具体要求		
13	0	1	2	8	服务热情的具体要求		
	0	2			基础知识	10.5	
	0	2	1		计算机及网络应用知识	0.5	
14	0	2	1	1	计算机及移动设备操作相关知识		
15	0	2	1	2	网络应用相关知识		
16	0	2	1	3	办公软件应用相关知识		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
	0	2	2		营销基础知识	1.5	
17	0	2	2	1	营销学的基本概念		
18	0	2	2	2	互联网营销的定义和分类		
19	0	2	2	3	互联网营销的传播特点		
20	0	2	2	4	互联网营销的主要策略		
21	0	2	2	5	互联网营销的主要方法		
	0	2	3		传播内容制作基础知识	1.5	
22	0	2	3	1	摄影和视频拍摄的基础知识		
23	0	2	3	2	图片编辑基础知识		
24	0	2	3	3	视频编辑基础知识		
25	0	2	3	4	视听语言表达基础知识		
26	0	2	3	5	新媒体应用知识		
	0	2	4		产品基础知识	0.5	
27	0	2	4	1	产品分类知识		
28	0	2	4	2	产品质量知识		
29	0	2	4	3	特殊产品宣传知识		
	0	2	5		安全基础知识	0.5	
30	0	2	5	1	网络信息安全知识		
31	0	2	5	2	设备及操作安全知识		
32	0	2	5	3	场地环境安全知识		
	0	2	6		相关法律、法规知识	6	
33	0	2	6	1	《中华人民共和国劳动法》相关知识		
34	0	2	6	2	《中华人民共和国网络安全法》相关知识		
35	0	2	6	3	《中华人民共和国广告法》相关知识		
36	0	2	6	4	《中华人民共和国商标法》相关知识		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
37	0	2	6	5	《中华人民共和国产品质量法》相关知识		
38	0	2	6	6	《中华人民共和国消费者权益保护法》相关知识		
39	0	2	6	7	《中华人民共和国反不正当竞争法》相关知识		
40	0	2	6	8	《中华人民共和国价格法》相关知识		
41	0	2	6	9	《中华人民共和国知识产权法》相关知识		
42	0	2	6	10	《中华人民共和国食品安全法》相关知识		
43	0	2	6	11	《网络交易监督管理办法》相关知识		
44	0	2	6	12	《互联网信息服务管理办法》相关知识		
45	0	2	6	13	《互联网新闻信息服务管理规定》相关知识		
46	0	2	6	14	《网络信息内容生态治理规定》相关知识		
47	0	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》相关知识		
48	0	2	6	16	《互联网用户公众账号信息服务管理规定》相关知识		
49	0	2	6	17	《中华人民共和国劳动合同法》相关知识		
50	0	2	6	18	《中华人民共和国民法典》相关知识		
51	0	2	6	19	《中华人民共和国电子商务法》相关知识		
52	0	2	6	20	《互联网直播服务管理办法》相关知识		
53	0	2	6	21	《关于加强网络直播营销活动监管的指导意见》相关知识		
	1				工作准备	7	
	1	1			宣传准备	2.5	
	1	1	1		素材搜集计划的制定方法	1	
54	1	1	1	1	产品宣传素材搜集计划的主要内容		
55	1	1	1	2	产品宣传素材的范围与渠道		
56	1	1	1	3	产品宣传素材的整理方法		
	1	1	2		数据监控方案的主要内容	1	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
57	1	1	2	1	直播数据监控的目标		
58	1	1	2	2	直播数据监控的数据来源与指标体系		
59	1	1	2	3	直播数据监控的方法与可视化		
	1	1	3		音视频转码的方法	0.5	
60	1	1	3	1	基于软件的音视频转码方法		
61	1	1	3	2	基于硬件的音视频转码方法		
62	1	1	3	3	在线音视频转码方法		
	1	2			设备、软件 and 材料准备	2.5	
	1	2	1		样品库的盘点方法	0.5	
63	1	2	1	1	样品库盘点的对象与方式		
64	1	2	1	2	样品库盘点的内容与方法		
65	1	2	1	3	样品库盘点发现问题的处理方法		
	1	2	2		样品（道具）的搭配方法	0.5	
66	1	2	2	1	样品（道具）的分类		
67	1	2	2	2	样品（道具）的组合排序		
68	1	2	2	3	样品（道具）搭配原则		
	1	2	3		出镜者形象方案的制定方法	0.5	
69	1	2	3	1	出镜者的人设		
70	1	2	3	2	出镜者的着装方案		
71	1	2	3	3	出镜者的妆容方案		
	1	2	4		硬件设备的选择方法	0.5	
72	1	2	4	1	直播硬件设备的主要内容		
73	1	2	4	2	硬件设备的选择流程与方法		
	1	2	5		设备搭建与联调的方法	0.5	
74	1	2	5	1	直播设备搭建方法		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
75	1	2	5	2	直播设备联调方法		
76	1	2	5	3	直播设备整体测试与优化方法		
	1	3			风险评估	2	
	1	3	1		团队协作风险的评估方法	1	
77	1	3	1	1	直播软硬件设备风险评估知识		
78	1	3	1	2	直播运营风险评估知识		
79	1	3	1	3	直播法律风险评估知识		
80	1	3	1	4	直播内容风险评估知识		
81	1	3	1	5	直播产品风险评估知识		
	1	3	2		风险应对计划的制定方法	1	
82	1	3	2	1	直播软硬件设备风险的应对方法		
83	1	3	2	2	直播运营风险的应对方法		
84	1	3	2	3	直播法律风险的应对方法		
85	1	3	2	4	直播内容风险的应对方法		
86	1	3	2	5	直播产品风险的应对方法		
	2				直播营销	31.5	
	2	1			直播预演	21	
	2	1	1		团队协作的直播脚本编写要求	12.5	
87	2	1	1	1	团队协作的基本原则		
88	2	1	1	2	直播常见的分类及特点		
89	2	1	1	3	直播团队的角色		
90	2	1	1	4	直播团队成员的分工概述		
91	2	1	1	5	直播主题的基本知识		
92	2	1	1	6	直播用户需求的基本知识		
93	2	1	1	7	直播用户需求分类		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数 系数	备注
	章	节	目	点			
94	2	1	1	8	直播的节奏和看点		
95	2	1	1	9	直播的预算控制知识		
96	2	1	1	10	直播的准备清单		
97	2	1	1	11	直播间主播的岗位职责		
98	2	1	1	12	直播间场控的岗位职责		
99	2	1	1	13	直播脚本的基础概念		
100	2	1	1	14	直播脚本的分类及作用		
101	2	1	1	15	直播脚本的核心要素		
102	2	1	1	16	直播脚本的流程概述		
103	2	1	1	17	直播脚本的模块组成		
104	2	1	1	18	直播脚本的编写要求		
105	2	1	1	19	直播脚本的编写技巧		
106	2	1	1	20	直播脚本预审的基础概述		
107	2	1	1	21	直播脚本预审的相关技巧		
108	2	1	1	22	整场脚本的要素及结构		
109	2	1	1	23	整场脚本编写注意事项		
110	2	1	1	24	单品脚本的要素及结构		
111	2	1	1	25	单品脚本编写注意事项		
112	2	1	1	26	直播产品卖点的梳理知识		
113	2	1	1	27	直播产品卖点的提炼知识		
114	2	1	1	28	直播前期的预热方式		
115	2	1	1	29	直播中期的互动方式		
116	2	1	1	30	直播后期的收尾方式		
117	2	1	1	31	直播中的极限词或禁用词		
118	2	1	1	32	直播脚本违规之绝对化用语		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数 系数	备注
	章	节	目	点			
119	2	1	1	33	直播脚本违规之虚假宣传		
120	2	1	1	34	直播脚本违规之涉及第三方的不当表述		
121	2	1	1	35	小型直播间搭建方案		
122	2	1	1	36	中型直播间搭建方案		
123	2	1	1	37	大型直播间搭建方案		
124	2	1	1	38	室外直播间搭建方案		
125	2	1	1	39	直播间的营销活动		
126	2	1	1	40	直播间场控的工作技巧		
127	2	1	1	41	直播间贴片设计技巧		
128	2	1	1	42	直播间贴片策划方案		
129	2	1	1	43	直播间内的全流程		
130	2	1	1	44	直播硬件的搭配方案		
131	2	1	1	45	直播软件的选择流程		
	2	1	2		营销流程的测试方法	8.5	
132	2	1	2	1	营销流程的概念		
133	2	1	2	2	营销流程测试的目的和意义		
134	2	1	2	3	营销流程测试的内容概述		
135	2	1	2	4	营销流程测试的流程概述		
136	2	1	2	5	营销流程测试的方法概述		
137	2	1	2	6	问卷调查法的概念与特点		
138	2	1	2	7	A/B 测试法的概念与特点		
139	2	1	2	8	实验法的概念与特点		
140	2	1	2	9	观察法的概念与特点		
141	2	1	2	10	深度访谈法的概念与特点		
142	2	1	2	11	焦点小组访谈法的概念与特点		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
143	2	1	2	12	市场调研测试的内容与方法		
144	2	1	2	13	目标市场测试的内容与方法		
145	2	1	2	14	产品定位与设计测试的内容与方法		
146	2	1	2	15	营销策略测试的内容与方法		
147	2	1	2	16	营销活动执行测试的内容与方法		
148	2	1	2	17	营销效果测试的内容与方法		
149	2	1	2	18	营销流程测试的辅助工具		
150	2	1	2	19	直播营销流程的基础知识		
151	2	1	2	20	直播间视觉设计知识		
152	2	1	2	21	直播间设备的基础知识		
153	2	1	2	22	直播间摄影布光的基本原理		
154	2	1	2	23	直播摄影摄像设备的基础知识		
155	2	1	2	24	主播妆容与服饰管理知识		
156	2	1	2	25	主播化妆的常见误区		
157	2	1	2	26	直播间封面的设计知识		
158	2	1	2	27	直播间封面设计的常见误区		
159	2	1	2	28	直播间标题的设计知识		
160	2	1	2	29	直播氛围营造知识		
161	2	1	2	30	直播选品知识		
162	2	1	2	31	直播选品优化的方法		
163	2	1	2	32	商品组货策略的基础知识		
164	2	1	2	33	商品的出场顺序		
165	2	1	2	34	直播营销流程预演知识		
166	2	1	2	35	直播突发情况处理方法		
167	2	1	2	36	直播流量来源		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
168	2	1	2	37	直播投流工具		
169	2	1	2	38	短视频与直播的组合应用		
	2	2			直播销售	10.5	
	2	2	1		营销话术的表达技巧	5.5	
170	2	2	1	1	竞品分析知识		
171	2	2	1	2	用户痛点知识		
172	2	2	1	3	产品卖点解析知识		
173	2	2	1	4	产品介绍知识		
174	2	2	1	5	体验式展示产品		
175	2	2	1	6	创意式展示产品		
176	2	2	1	7	营销基本话术的内容		
177	2	2	1	8	营销话术结构		
178	2	2	1	9	营销话术撰写流程		
179	2	2	1	10	直播间气口技巧		
180	2	2	1	11	直播收尾流程		
181	2	2	1	12	营销话术表达技巧		
182	2	2	1	13	主播的话术技巧		
183	2	2	1	14	场景感话术技巧		
184	2	2	1	15	直播中建立信任的技巧		
185	2	2	1	16	直播互动分类及作用		
186	2	2	1	17	直播互动技巧		
187	2	2	1	18	促单话术技巧		
188	2	2	1	19	卖前扩需知识		
189	2	2	1	20	肢体与表情管理知识		
	2	2	2		平台优惠及产品折扣的介绍方法	5	

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
190	2	2	2	1	价格对消费心理影响的知识		
191	2	2	2	2	顾客购买意愿的基础知识		
192	2	2	2	3	顾客购买决策的基础知识		
193	2	2	2	4	平台优惠的分类		
194	2	2	2	5	平台优惠的常见内容		
195	2	2	2	6	平台产品折扣的分类		
196	2	2	2	7	平台产品折扣券上架方法		
197	2	2	2	8	平台优惠组合技巧		
198	2	2	2	9	价格锚点的含义与应用		
199	2	2	2	10	算账对比的含义与应用		
200	2	2	2	11	饥饿营销的含义与应用		
201	2	2	2	12	优惠券促销知识		
202	2	2	2	13	折扣优惠促销知识		
203	2	2	2	14	赠送样品促销知识		
204	2	2	2	15	直播间抽奖促销知识		
205	2	2	2	16	直播间小风车上架技巧		
206	2	2	2	17	直播间小雪花上架技巧		
207	2	2	2	18	直播间小黄车上架技巧		
	3				售后与复盘	17.5	
	3	1			售后	7	
	3	1	1		异常数据的分析和汇总方法	4	
208	3	1	1	1	直播间数据分析基础概述		
209	3	1	1	2	直播间五种数据分类		
210	3	1	1	3	直播间转化链路		
211	3	1	1	4	直播间数据优化方向		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
212	3	1	1	5	异常数据的类型		
213	3	1	1	6	对比分析法		
214	3	1	1	7	特殊事件分析法		
215	3	1	1	8	曲线分析法		
216	3	1	1	9	细分分析法		
217	3	1	1	10	图形分析法		
218	3	1	1	11	排序分析法		
219	3	1	1	12	分位数区间法		
220	3	1	1	13	Excel 分类汇总法		
221	3	1	1	14	利用数据透视表汇总		
222	3	1	1	15	利用条件汇总函数汇总		
	3	1	2		售后标准工作流程的主要内容	3	
223	3	1	2	1	售后服务的重要性		
224	3	1	2	2	与客户沟通的技巧		
225	3	1	2	3	订单确认的知识点		
226	3	1	2	4	问题解决的方法		
227	3	1	2	5	有关达成协议的知识点		
228	3	1	2	6	结束会话的技巧		
229	3	1	2	7	用户关怀的知识点		
230	3	1	2	8	售后常见问题的知识点		
231	3	1	2	9	售后客服工作注意事项		
232	3	1	2	10	售后客服工作常见问题		
	3	2			复盘	10.5	
	3	2	1		数据复核方法	5.5	
233	3	2	1	1	数据的种类		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数 系数	备注
	章	节	目	点			
234	3	2	1	2	直播数据采集工具		
235	3	2	1	3	利用工具采集数据		
236	3	2	1	4	复盘关键指标类型		
237	3	2	1	5	粉丝数据分析方法		
238	3	2	1	6	观看数据分析方法		
239	3	2	1	7	互动数据分析方法		
240	3	2	1	8	流量数据分析方法		
241	3	2	1	9	转化数据分析方法		
242	3	2	1	10	商品点击率分析方法		
243	3	2	1	11	粉丝需求的反馈方法		
244	3	2	1	12	复核数据报告的主要内容		
245	3	2	1	13	直播四大数据复盘之评论数据		
246	3	2	1	14	直播四大数据复盘之转粉数据		
247	3	2	1	15	直播四大数据复盘之停留数据		
248	3	2	1	16	直播四大数据复盘之转化数据		
249	3	2	1	17	“五维四率”诊断工具		
250	3	2	1	18	直播间权重的含义		
251	3	2	1	19	直播间带货口碑分数据		
252	3	2	1	20	直播间带货类数据含义		
	3	2	2		营销方案优化方法	5	
253	3	2	2	1	营销方案优化方法		
254	3	2	2	2	售前预测数据的复核方法		
255	3	2	2	3	直播复盘四项数据的内容		
256	3	2	2	4	营销方案优化建议的内容		
257	3	2	2	5	直播复盘常见问题		

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
258	3	2	2	6	直播间场观数据的优化方法		
259	3	2	2	7	直播间停留时长数据的优化方法		
260	3	2	2	8	直播间销售额数据的优化方法		
261	3	2	2	9	直播间退货率数据的优化方法		
262	3	2	2	10	直播间互联网平台小店 DSR 评分数据的优化方法		
263	3	2	2	11	用户画像的优化方法		
264	3	2	2	12	直播流量的优化方法		
265	3	2	2	13	直播数据的优化方法		
266	3	2	2	14	直播间的优化方法		
267	3	2	2	15	直播场景的优化方法		
268	3	2	2	16	直播话术的优化方法		
269	3	2	2	17	直播互动的优化方法		
270	3	2	2	18	直播价格的优化方法		
	4				高级工作准备与直播销售	30	三级内容
	4	1			高级设备、软件 and 材料准备	4	三级内容
	4	1	1		出入库管理制度的建立方法	1	三级内容
271	4	1	1	1	样品收发管理知识		三级内容
272	4	1	1	2	样品入库管理知识		三级内容
273	4	1	1	3	样品出库管理知识		三级内容
	4	1	2		设备采购要求	1	三级内容
274	4	1	2	1	直播间硬件设备采购的基础知识		三级内容
275	4	1	2	2	直播间主要硬件设备的采购要求		三级内容
276	4	1	2	3	直播间其他配件设备的采购要求		三级内容
	4	1	3		道具采购要求	1	三级内容
277	4	1	3	1	内容主题相关道具的种类		三级内容

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
278	4	1	3	2	互动与展示道具的采购要求		三级内容
279	4	1	3	3	装饰与效果道具的采购要求		三级内容
	4	1	4		设备状态检测方法	1	三级内容
280	4	1	4	1	直播卡顿、延迟检测与线路切换检查要点		三级内容
281	4	1	4	2	播放控制与故障排除方法		三级内容
282	4	1	4	3	直播卡顿与线路切换的检测方法		三级内容
	4	2			高级直播销售	26	三级内容
	4	2	1		个人情绪管控技巧	5	三级内容
283	4	2	1	1	情绪调节的方法		三级内容
284	4	2	1	2	微笑面对的技巧		三级内容
285	4	2	1	3	表情管理的技巧		三级内容
286	4	2	1	4	保持冷静的技巧		三级内容
287	4	2	1	5	音乐舒缓的技巧		三级内容
288	4	2	1	6	面对不良弹幕的技巧		三级内容
289	4	2	1	7	面对不良私信的技巧		三级内容
290	4	2	1	8	适当减低期待的技巧		三级内容
291	4	2	1	9	自我接纳的技巧		三级内容
292	4	2	1	10	记录情绪日记的技巧		三级内容
293	4	2	1	11	暗示调节的技巧		三级内容
294	4	2	1	12	转移注意力之关注产品本身的技巧		三级内容
295	4	2	1	13	转移注意力之关注客户有效需求的技巧		三级内容
296	4	2	1	14	量力而行的概念与应用		三级内容
297	4	2	1	15	避免过度思考的技巧		三级内容
298	4	2	1	16	适当倾诉的技巧		三级内容
	4	2	2		直播间气氛调动技巧	12	三级内容

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数系数	备注
	章	节	目	点			
299	4	2	2	1	用户真实需求识别的方法		三级内容
300	4	2	2	2	场景体验式展示的性质与特点		三级内容
301	4	2	2	3	产品体验式展示的性质与特点		三级内容
302	4	2	2	4	情感体验式展示的性质与特点		三级内容
303	4	2	2	5	品牌文化体验式展示的性质与特点		三级内容
304	4	2	2	6	产品特性创意式展示的性质与特点		三级内容
305	4	2	2	7	产品卖点创意式展示的性质与特点		三级内容
306	4	2	2	8	产品价格创意式展示的性质与特点		三级内容
307	4	2	2	9	场景创意式展示的性质与特点		三级内容
308	4	2	2	10	故事情景式展示的性质与特点		三级内容
309	4	2	2	11	镜头呈现式展示的性质与特点		三级内容
310	4	2	2	12	服务体验式展示的性质与特点		三级内容
311	4	2	2	13	直播间优化的技巧		三级内容
312	4	2	2	14	直播话术优化的技巧		三级内容
313	4	2	2	15	直播场景优化的技巧		三级内容
314	4	2	2	16	直播价格优化的技巧		三级内容
315	4	2	2	17	直播互动优化的技巧		三级内容
316	4	2	2	18	直播商品优化的技巧		三级内容
317	4	2	2	19	欢迎话术的性质与特点		三级内容
318	4	2	2	20	优惠活动话术的性质与特点		三级内容
319	4	2	2	21	引导关注话术的性质与特点		三级内容
320	4	2	2	22	带货话术的性质与特点		三级内容
321	4	2	2	23	人气话术的性质与特点		三级内容
322	4	2	2	24	促单话术的性质与特点		三级内容
323	4	2	2	25	道具互动的性质与特点		三级内容

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数 系数	备注
	章	节	目	点			
324	4	2	2	26	小游戏互动的性质与特点		三级内容
325	4	2	2	27	主播视频连麦活动的性质与特点		三级内容
326	4	2	2	28	抽奖活动的性质与特点		三级内容
327	4	2	2	29	不良弹幕问题的性质与特点		三级内容
328	4	2	2	30	投票互动的技巧		三级内容
329	4	2	2	31	使用喇叭等工具创造抢购气氛的特点		三级内容
330	4	2	2	32	使用限时、限量等字眼创造抢购气氛的特点		三级内容
331	4	2	2	33	通过弹幕刷屏创造抢购气氛的特点		三级内容
332	4	2	2	34	使用情绪文案以及通过色彩搭配创造抢购气氛的特点		三级内容
333	4	2	2	35	提升活动刺激性的技巧		三级内容
334	4	2	2	6	节奏感强的音乐使用技巧		三级内容
	4	2	3		直播策略的调整原则	9	三级内容
335	4	2	3	1	直播数据分析调整之粉丝数据		三级内容
336	4	2	3	2	直播数据分析调整之观看数据		三级内容
337	4	2	3	3	直播数据分析调整之互动数据		三级内容
338	4	2	3	4	直播数据分析调整之流量数据		三级内容
339	4	2	3	5	直播数据分析调整之转化数据		三级内容
340	4	2	3	6	直播数据分析调整之商品点击率		三级内容
341	4	2	3	7	直播数据分析调整之粉丝需求		三级内容
342	4	2	3	8	状态调整之主播语言技巧		三级内容
343	4	2	3	9	状态调整之主播妆容姿态		三级内容
344	4	2	3	10	状态调整之主播情绪状态		三级内容
345	4	2	3	11	状态调整之直播间状态		三级内容
346	4	2	3	12	直播主题调整之购物节庆主题		三级内容
347	4	2	3	13	直播主题调整之直播探厂主题		三级内容

职业（工种）名称					互联网营销师（直播销售员）	等级	四级
序号	细目点代码				名称·内容	分数 系数	备注
	章	节	目	点			
348	4	2	3	14	直播主题调整之新品发布主题		三级内容
349	4	2	3	15	直播主题调整之商品测评主题		三级内容
350	4	2	3	16	直播主题调整之娱乐互动主题		三级内容
351	4	2	3	17	直播主题调整之生活方式主题		三级内容
352	4	2	3	18	直播主题调整之跨界合作主题		三级内容
353	4	2	3	19	直播主题调整之公益活动主题		三级内容
354	4	2	3	20	场景风格调整之产品和场景关联的概念		三级内容
355	4	2	3	21	场景风格调整之数码科技类产品特点		三级内容
356	4	2	3	22	场景风格调整之食品类产品特点		三级内容
357	4	2	3	23	场景风格调整之化妆品类产品特点		三级内容
358	4	2	3	24	场景风格调整之服装类产品特点		三级内容
359	4	2	3	25	场景风格调整之日用品类产品特点		三级内容
360	4	2	3	22	场景风格调整之家居类产品特点		三级内容

互联网营销师（直播销售员）（四级竞赛）

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
序号	细目点代码			名称·内容		备注
	项目	单元	细目			
	1			工作准备		
	1	1		宣传准备		
1	1	1	1	能制作产品专属宣传素材		
2	1	1	2	能执行跨平台宣传计划		
3	1	1	3	能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	能制定样品（道具）搭配计划		
5	1	2	2	能制定出镜者形象方案		
6	1	2	3	能搭建直播间设备		
	1	3		风险评估		
7	1	3	1	能评估团队协作风险		
8	1	3	2	能评估直播内容合规性风险		
9	1	3	3	能制定并执行风险应对计划		
	2			直播营销		
	2	1		直播预演		
10	2	1	1	能进行直播团队的协作分工		
11	2	1	2	能编写团队协作的直播脚本		
12	2	1	3	能根据直播脚本测试营销流程		
	2	2		直播销售		
13	2	2	1	能使用营销话术介绍产品特点		
14	2	2	2	能介绍平台优惠及产品折扣信息		
15	2	2	3	能掌控直播中的各个关键任务		
	3			售后与复盘		
	3	1		售后		
16	3	1	1	能分析和汇总异常数据		
17	3	1	2	能梳理售后关键流程		
18	3	1	3	能建立售后标准工作流程		

	3	2		复盘	
19	3	2	1	能对售前预测数据进行复核	
20	3	2	2	能对实际数据与售前数据进行对比	
21	3	2	3	能通过复盘提出营销方案的优化建议	
	4			高级直播营销	三级内容
	4	1		高级直播销售	三级内容
22	4	1	1	能对个人情绪进行控制管理	三级内容
23	4	1	2	能调动直播间气氛	三级内容
24	4	1	3	能根据用户反馈实时调整直播策略	三级内容