

## 2020级市场营销专业人才培养方案

### 一、专业名称及代码

1、专业名称：市场营销

2、专业代码：630701

### 二、招生对象

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者

### 三、修业年限

三年

### 四、职业面向

| 所属专业<br>大类<br>(代码) | 所属专<br>业类<br>(代码)   | 对应<br>行业<br>(代码)           | 主要职业类别<br>(代码)   | 主要岗位类别<br>(或技术领域)   | 职业资格证书和技<br>能等级证书举例 |
|--------------------|---------------------|----------------------------|--|---|---------------------|
| 财经商贸<br>大类<br>(63) | 市场营<br>销类<br>(6307) | 批发业<br>(51)<br>零售业<br>(52) | 营销员<br>(4-01-02-01)<br>商品营业员<br>(4-01-02-03)<br>摊商<br>(4-02-02-05)<br>市场营销专业<br>人员<br>(2-06-07-02) | 销售代表<br>销售经理<br>区域销售经理<br>卖场经理<br>小微商业企业创业<br>者<br>市场主管<br>市场经理<br>市场调研专员 |                     |

### 五、培养目标与培养规格

#### (一) 培养目标

培养思想政治坚定、德技并修、德智体美劳全面发展，适应新时代国家经济建设发展的需要，关注国家在本专业领域取得的新成就，开展创新创业活动，更好地服务地方经济建设，德、智、体、美、劳全面发展，具有良好的职业素养和创新创业精神、职业规范和人文社会科学素质，掌握扎实的市场营销专业知识和技术技能，具有营销调研与预测、营销策划与执行、公共关系与商务谈判、渠道规划设计与市场开拓能力，面向生产、加工、商贸、服务企业、金融机构、营销机构、广告公司和管理咨询公司等领域培养从事现代营销策划、市场开拓、广告创意、渠道管理、网络营销、客户管理与自主创业发展所需的生产经营型、营销服务型与创业引领型的高素质劳动者和技术技能人才。

## **(二) 培养规格**

### **1. 素质**

具有正确的世界观、人生观、价值观。坚决拥护中国共产党领导，树立中国特色社会主义共同理想，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感；崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪；具有社会责任感和参与意识。能积极适应新时代经济建设发展的要求，关注国家在本专业领域取得的新成就，开展创新创业活动，更好地服务地方经济建设。

具有良好的职业道德和职业素养。崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；尊重劳动、热爱劳动，具有较强的实践能力；具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；具有较强的集体意识和团队合作精神，能够进行有效的人际沟通和协作，与社会、自然和谐共处；具有职业生涯规划意识。具有比较扎实的专业知识与专业技能、掌握行业的发展方向、具有科学精神、求知欲望和创新意识。

具有良好的身心素质和人文素养。具有健康的体魄和心理、健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好；掌握一定的学习方法，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

### **2. 知识**

包括对公共基础知识和专业知识等的培养规格要求。

#### **(1) 公共基础知识要求**

掌握马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观和习近平新时代中国特色社会主义思想的基本知识；

掌握与专业相关的语文、应用文写作的基础知识；

具有一定的外语水平，能借助语言工具阅读专业外文资料，达到国家英语应用能力B级以上水平；

具有本专业所必需的计算机操作、文字、表格处理的能力，会使用常用办公软件（Word、Excel、Powerpoint、Internet），并获得相应国家计算机等级证书；

具有一定的体育基本知识、掌握科学锻炼身体的基本技能，养成良好的体育锻炼和卫生习惯，达到国家规定的高职学生体育锻炼合格标准；

能运用正确分析形势的方法、理解和把握我国的基本国情、党和政府的基本治国方略，形成正确的政治观，学会运用习近平新时代中国特色社会主义思想的立场、观点和

方法观察分析形势，理解和执行政策；

使学生能够了解自我，了解职业，确定人生不同阶段的职业目标及其对应的生活模式，形成初步的职业发展规划，确立正确的职业观，理性的规划自身大学三年的生涯规划；

通过开展模拟创业实践活动，提升学生的创业能力，提高大学生就业竞争力；

知晓基本的军事理论知识，具有家国情怀和爱国精神。

## (2) 专业知识要求

### 专业基础知识

具有本专业所要求的经济学、管理学、会计学、商品学、营销学以及政策法规等方面的专业基础知识；

具有本专业所要求的消费心理分析、市场营销调研、市场开发运营、广告创意策划、渠道规划建设、商务谈判、客户管理等方面的专业基础知识；

具有机构设置、职能划分、销售人员招聘培训、组织协调、沟通交流、绩效考评、引导控制、激励约束、货款追讨等方面的专业基础知识；

具有一定经济法律、电子商务和国际贸易方面的专业基础知识。

### 专业核心知识

掌握国内与市场营销有关的政策法规，了解国际市场的经贸规则与营销惯例；

掌握企业营销环境分析、市场细分、目标市场确定、竞争战略制定、企业优劣势分析、市场调研预测与消费者购买行为分析的方法技术；

掌握产品企划、市场开发、品牌管理、产品定价、渠道规划设计、销售网点建设、广告方案制定、产品促销推广、电商网络营销、客户关系管理的方法技术；

掌握市场情报信息资料收集、整理分析与应用的方法技术；

掌握产品营销成本核算、经济效益分析的方法技术。

## 3. 能力

包括对通用能力和专业技术技能等的培养规格要求。

### (1) 通用能力

具有口语和书面表达能力，解决实际问题的能力，终身学习能力，信息技术应用能力，独立思考、逻辑推理、信息加工能力等。

### (2) 专业技术技能

能够与客户进行有效沟通；

能够对客群和竞争者进行分析；

能够组织实施营销产品的市场调查与分析；

能够组织实施品牌和产品的线上线下推广和促销活动；

能够组织实施推销和商业谈判；

能够对客户关系和销售进行日常管理；

能够为小微企业进行营销活动策划并组织实施；

具备一定的商业信息技术与工具应用能力；

具备数据意识和商务数据分析应用能力。

## 六、课程设置及要求

课程设置要求：强化课程思政。梳理每一门课程蕴含的思想政治教育元素，发挥课程承载的思想政治教育功能，推动专业课教学与思想政治理论课教学紧密结合、同向同行。

教学过程要求：进一步落实国家通用语言文字的规范和标准，推行教育教学语言文字规范。教师在教学中普通话标准，表达清晰流畅，板书清楚文字规范。

### （一）公共基础课

| 课程名称        | 课程目标  | 主要内容与教学要求   | 学时 |
|-------------|---|---|----|
| 思想品德修养与法律基础 | 以社会主义核心价值观为引领，引导大学生树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观，提高学生的思想道德素质和法律素质，培养学生良好的职业素养。培养学生的科学人文素养、批判思维和创新精神，树立对待人生历程中各种矛盾的正确态度和掌握科学的处理办法，把个人利益和集体利益结合起来，把个人梦与中国梦的实现结合起来，成为以民族复兴为己任的时代新人。 | 通过对教材中新起点新征程、走好新时代长征路、注入人生指路明灯、培育当代家国情怀、坚守价值观自信、引领道德风尚、尊法学法守法用法等内容的学习，引导学生深入了解和感悟新时代的内涵，树立中国特色社会主义的共同理想；引导大学生将远大的理想与对祖国的高度责任感、使命感结合起来，弘扬民族精神和时代精神；帮助大学生深刻认识道德在社会生活中的重要作用，自觉继承中华民族优良道德传统，努力提高道德修养的自觉性；全面领会习近平新时代中国特色社会主义思想，懂得运用法律知识维护自身权利，能履行法定义务。 | 36 |
| 形式与政策       | 使学生较为全面系统地掌握有关形势与政策的基本概念、基本判断和基本结论，运用正确分析形势的方法、理解政策的途径，理解和掌握我国的基本国情、党和政府的基本治国方略，形成正确的政治观，学会用习近平新时代中国特色社会主义思想的立场、观点和方法观察分析形势，理解和执行政策。  | 通过从思想引领、经济改革、政治建设、稳定发展、筑梦青春、国际格局、进中求稳、合作共赢、地区热点、国际格局、国际、国内时事热点等十二个专题内容的系统学习，引导学生正确认识国际国内形势、正确理解党和国家方针、政策，用党的路线方针政策统一大学生的思想行动，逐步树立大学生的形势观、政策   | 12 |

|                    |   |  |    |
|--------------------|---|--|----|
|                    |   | 观,培养学生的家国情怀,坚定大学生的理想信念,做肩负民族复兴起历史使命的时代新人。  |    |
| 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系 | 深刻理解毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想、科学发展观和习近平新时代中国特色社会主义思想的科学涵义、形成发展过程、科学体系、历史地位、指导意义、基本观点及中国特色社会主义建设的路线方针政策等,坚定在中国共产党的领导下走中国特色社会主义道路的信念,运用马克思主义的立场、观点和方法,提高分析解决现实问题的能力,并且在未来的职业生涯中,坚定不移走中国特色社会主义道路,为实现中华民族伟大复兴的中国梦而承担起历史使命。 | 通过对毛泽东思想(新民主主义革命理论、社会主义改造理论、社会主义建设道路初步探索的理论成果)、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观、习近平新时代中国特色社会主义思想等内容学习,使学生掌握马克思主义中国化的历程和理论成果,确立中国特色社会主义的共同理想和信念,坚定马克思主义信念,增强理解与执行党的基本理论、基本路线、基本纲领、基本经验的主动性和自觉性,认识和分析当今中国的实际、时代特征,进一步培养学生独立思考和解决问题的能力。                                   | 48 |
| 应用语文               | 在以往语文学习的基础上,学习和掌握日常生活中和职业岗位所需的语文能力。引导学生积累语言,接受人类优秀文化熏陶,养成良好个性,形成健全人格,成为能清晰流畅进行口语交际,能解决工作生活中的文字表达要求,有担当,有创新意识,爱岗敬业的合格职业劳动者。  | 诗歌专题、散文专题、小说专题、口语表达、应用文写作。通过古今中外优秀文学作品的鉴赏,感悟文学作品蕴含的美好情愫和人文关怀,明确社会人应具备的道德观和责任感。通过口语练习提高听说能力。通过应用文写作练习,能写出格式规范、符合要求应用文。  | 48 |
| 大学英语               | 使学生能用一定的英语技能,具有一定的听、说、读、写、译的能力,从而能借助词典阅读和翻译有关英语业务资料,在涉外交际的日常活动和业务活动中进行简单的口头和书面交流,并为今后进一步提高英语的交际能力打下基础。  | Book 1: Unit 1 Education、Unit 2 Gifts、Unit 3 Movies、Unit 4 Our Earth、Unit 5 Part-Time Jobs、Unit 6 Health;<br>Book 2: Unit 1 New Fashions、Unit 2 Our Living Environment、Unit 3 Fast Food、Unit 4 Modern Communication、Review Test 1、PRETCO.<br>教学要求:实用为主、够用为度。 | 48 |
| 体育                 | 增强体能,掌握基本的体育与健康知识和运动技能,培养运动的兴趣和爱好,形成坚持锻炼的习惯。  | 主要内容:排球、篮球、足球、乒乓球。<br>教学要求:把握教学大纲,严格按照教学计划执行。  | 48 |
| 计算机应用基础            | 通过本门课程的学习,学生应当了解计算机的基础理论知识,熟练地掌握汉字输入的方法,能掌握 Windows 操作系统的基本操作,能完成文字处理、表格设计、幻灯片制作、Internet 访问及电子邮件收发等基本操作。   | 计算机基础知识、Windows 操作系统、Word 字处理软件、Excel 电子表格、幻灯片的设计与制作、计算机网络基础。通过学习使学生熟练应用上述工具,处理日常工作。   | 60 |
| 职业生涯规划             | 通过该课程教学使学生意识到确立自身发展目标的重要性,了解职业的特性,思考未来理想职业与所学专业的关系,逐步确立长远稳定的发展目标;使学生了解自我,了解职业,学习决策方法,确定人生不同阶段的职业目标及其对应的生活模式,形成初步的职业发展规划,确立正确的职业观,理性的规划自身大学三年的生涯规划。  | 1.全面认识自我,明确职业定位<br>2.职业兴趣,职业情商培养<br>3.职业能力训练与发展<br>4.生涯决策能力<br>5.生涯规划,职业生涯规划<br>教学要求:<br>1.具有广博的文化知识,即应具有社会学、教育学、心理学、管理学等领域的综合知识;<br>2.具备调查研究和预测分析能力;<br>3.具备获取信息、处理信息的能力,善于   | 16 |

|           |  |   |    |
|-----------|--|---|----|
|           |  | 捕获有价值的信息、过滤虚假信息，为学生提供丰富职业信息；<br>4.具备良好的沟通能力。  |    |
| 创新创业指导与训练 | 通过普及学生对创新创业基本知识、概念的了解，培养学生的创新创业意识，设计以学生为中心的课堂学习模式，采用多种教法加强课堂体验。同时，通过模拟创业实践活动，锻炼学生的创业能力，助力学生快速成长。   | 1.培养学生的创新创业意识。<br>2.提升学生的创新创业能力。<br>3.学会编制创业计划书、了解路演展示基本要求。<br>1.具有广博的文化知识，即应具有社会学、教育学、心理学、管理学等领域的综合知识。<br>2.具备调查研究和预测分析能力，准确把握、正确分析、科学判断创业就业发展趋势，为学生提供恰当的创新创业指导和就业指导。<br>3.具备指导学生编制创业计划书、指导学生参加创新创业大赛和应聘面试的能力。 | 16 |
| 就业指导      | 坚持以人为本为理念，以科学发展观为指导，以培养学生职业素质为出发点，以提高大学生就业竞争力为核心，全面提升大学生综合素质和就业、创业能力。  | 1.培养学生正确的职业概念和职业观。<br>2.培养学生的职业决策能力，制定生涯规划能力和就业应聘面试能力。  | 16 |
| 心理健康教育    | 通过心理健康知识传授、心理体验与行为训练,使学生明确心理健康的标准及意义,增强自我心理保健意识和心理危机预防意识,掌握并应用心理健康知识,培养自我认知能力、人际沟通能力、自我调节能力,切实提高心理素质,促进学生全面发展。                             | 心理健康的基础知识; 环境适应及社会适应训练; 发展自我,提高自我心理调适; 激发学习兴趣,提升学习动力; 大学生情绪管理与压力管理; 大学生人际交往与沟通。<br>通过六个专题的学习,学生能达到相应的教学要求。  | 12 |
| 军事理论      | 通过理论课教学,使学生掌握基本军事理论,增强学生国防观念、国家安全意识和忧患意识,提高学生综合国防素质。   | 1.中国国防<br>2.国家安全形势与战略选择<br>3.军事思想--习近平强军思想的伟大力量<br>4.现代战争<br>5.信息化武器装备及其运用。   | 12 |
| 中华优秀传统文化  | 通过本课程的学习,使学生对中华优秀传统文化,包括社会观念,生活习俗,行为技艺,宗教思想,社会制度,文学艺术,历史发展等多个层次和方面有较全面的认识,提高学生文化素养,了解中国传统文化的优良传统和魅力。                                       | 传统思想与礼仪风俗;<br>多彩的传统社会生活;<br>农耕(园艺、园林、畜牧、饮食、养生等)文化或专业史。  | 8  |
| 专业安全与劳动   | 通过劳动教育,使学生能够理解和形成马克思主义劳动观,牢固树立劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的观念; 体会劳动创造美好生活,体认劳动不分贵贱,热爱劳动,尊重普通劳动者,培养勤俭、奋斗、创新、奉献的劳动精神; 具备满足生存发展需要的基本劳动能力,形成良好劳动习惯。 | 劳动精神、劳模精神、工匠精神。养成认真负责、吃苦耐劳的品质和职业意识; 具有劳动自立意识和主动服务他人、服务社会的情怀; 培育学生精益求精的工匠精神和爱岗敬业的劳动态度。使学生增强诚实劳动意识,积累职业经验,提升就业创业能力,树立正确择业观,具有到艰苦地区和行业工作的奋斗精神,懂得空谈误国、实干兴邦的深刻道理; 注重培育公共服务意识,使学生具有面                                  | 4  |

|  |  |                       |  |
|--|--|-----------------------|--|
|  |  | 对重大疫情、灾害等危机主动作为的奉献精神。 |  |
|--|--|-----------------------|--|

## (二) 专业基础课

| 课程名称      | 课程目标   | 主要内容与教学要求  | 学时 |
|-----------|--|--|----|
| 经济学应用基础   | 通过学习本课程，使学生系统了解经济学的基本理论、原则与方法，准确理解经济学的研究对象和特点，掌握经济学的基本概念既具体内容，对经济学的运行有一个比较全面的了解，能够建立起经济学的基本思维框架，能够正确领会和理解经济运行的逻辑关系和基本规律，能够对经济问题和经济现象进行简单的分析并具备初步分析经济问题的能力。                           | 经济学研究方法、市场供求理论及其应用、厂商的生产理论及其应用、厂商的成本理论及其应用、厂商的均衡理论及其应用、生产要素价格决定理论及其应用、市场失灵与微观经济学、国民收入的核算与决定理论、就业理论及其应用、通货膨胀理论及其应用、经济周期与经济增长理论。 | 60 |
| 管理学基础     | 本课程服务于高职高专人才培养目标，坚持理论与实践相结合，以管理技能培养为主线，旨在培养中基层管理岗位的综合管理技能与素质。使学生掌握两大基础。一是管理系统的基础知识；二是管理思想。在此基础上，培养学生四大关键能力。即计划与决策的能力、组织与人事的能力、领导与沟通的能力和评价与控制的能力。打造学生的就业竞争力。                          | 管理系统与管理思想；决策与计划；机构与人员；指挥、激励与沟通；监控与评价。在此内容学习的基础上提高发现问题，分析问题，解决问题的能力。  | 60 |
| 消费心理学     | 通过了解消费心理学研究的意义培养市场调查课程技能，让学生能够进行消费者的某项消费心理调查；熟悉消费者购买行为的心理活动了解制约因素，能够进行消费者购买心理活动分析；能在销售实际场地熟悉消费者情感过程和综合考虑过程，能够准确判断出消费者的心理活动；培养学生的现场观察能力、组织管理能力及协调能、掌握专业术语，了解消费观和在任意指定展览的布置进行分析、评价的能力。 | 消费心理学的研究对象，理论来源与研究意义；消费者的需要与动机；消费者购买行为分析理论框；产品策略、定价策略、消费者价格心理和价格判断，消费者个性心理。在此内容学习的基础上提高发现问题，分析问题，解决问题的能力。                      | 30 |
| 商品知识与养护技术 | 通过本课程的学习，培养学生解决经济活动中涉及商品知识的实际问题，通过对商品基本知识、典型品种、质量评价和保管维护的讲授，培养学生识别商品内、外包装标识的能力；熟练掌握和介绍大类商品的种类、营销特点、质量要求的能力；能用不同的鉴别方法对常用商品进行种类鉴别和质量优劣鉴别；能对常用商品正确使用、调试及简单维护；能对常见商品在贮存期间发生的质量变化进行基本养护等。 | 商品的基础知识；商品的分类、商品质量、商品标准、商品检验、商品包装、商品养护的基本知识；各大类商品的分类、成分、性能特点、质量要求、使用和养护方法等方面的知识。   | 44 |
| 基础会计      | 熟练掌握企业会计工作中填制和审核会计凭证、登记会计账簿、编制会计报表   | 明确会计基本概念、会计要素、会计恒等式、会计科目与会计账户、复式记账法；   | 64 |

|     |  |  |    |
|-----|--|--|----|
|     | 各环节的工作内容、基本技能，具备会计人员应有的职业道德和相应的会计核算能力和，能够独立判断并熟练完成一个独立企业的会计核算工作。   | 掌握筹集、供应、生产、销售和利润形成及分配过程内容；会账户设置和会计分录编制、会计凭证的填制和审核、账簿的登记、核对、更换和保管，财产物资的清查和处理、会计凭证的填制和审核；会登记账簿和错账更正；会编制会计报表。   |    |
| 经济法 | 掌握公司法、企业法主要规定；掌握合同法的主要规定；掌握反不正当竞争法、担保法、产品质量法的主要规定；掌握经济纠纷解决方法；识别企业竞争中的常见违法行为，并采取有效措施保护合法权益；规范签订经济合同并正确分析合同纠纷起因及解决；区分不同的经济纠纷解决途径；规范组建常见的公司、企业；诚实守信，遵纪守法，有法必依，违法必究。 | 主要学习应用经济法基本理论、公司法、合伙企业法、个人独资企业法、破产法、合同法、担保法、反不正当竞争法、产品质量法等内容。要求根据创新创业需要掌握公司法、企业法主要规定并，掌握合同法的主要规定掌握经济纠纷解决方法等。 | 64 |

### (三) 专业核心课

| 课程名称   | 课程目标  | 课程主要内容及教学要求  | 学时 |
|--------|---|--|----|
| 市场营销   | 初步了解企业营销工作机构的设置与营销人员配备的基本要求；熟悉企业营销工作的基本流程；能应用市场调查方法进行市场调研，理性分析企业所处的市场营销环境，识别企业面临的市场机会与风险；能应用正确的市场细分方法细分市场，选择确定企业的目标市场；能根据目标客户的消费特点和购买行为模式，制定企业的市场营运计划和营销组合方案；能规划设计分销渠道模式，管理控制渠道成员；能正确处理客户投诉，维系客户关系，培育企业的忠实客户群体。 | 认知市场与市场营销，企业营销环境与客户需求分析；市场营销调研，市场细分与企业目标市场的确定；竞争对手界定与企业竞争战略的制定；企业产品组合策略、品牌策略、包装策略的制定；企业价格策略、分销渠道策略的制定；企业促销策略与方案的制定；渠道维护与经销商管理；客户管理与售后服务。 | 76 |
| 营销策划实务 | 熟悉企业营销策划的基本流程，能撰写规范的营销策划方案；能对产品销售市场的供求状况、竞争状况、消费者的购买行为特点进行调查分析；能制定产品的市场推广计划，能制定企业的整体营销策划方案；能根据营销目标策划设计产品促销活动；能培育管理企业的重点客户，能打造符合企业产品特点的差异化营销体系。  | 市场调研分析、客户购买行为分析、区域市场营销推广计划的制定、产品策划、渠道策划、价格策划、促销计划的制定、促销活动的策划与组织实施、拜访与接近顾客、商务洽谈、货品管理、销售终端管理、售后服务与客户投诉处理、客户信用管理、客户关系管理等。                   | 60 |
| 客户关系管理 | 认知理解客户关系管理（CRM）的本质内涵；学会建立发展客户关系、保持和维系客户关系的方法策略；学会分析客户满意度与客户的忠诚度；掌握客户关系管理的营销策略与客户关系管理的具体操作规程；学会如何正确处理客户投诉与客户埋怨；学会建立客户的信息档案；学会应用客户数据仓库及数据挖掘技术对客户进行正确分类，在此基础上，能应用有效措施对企业的VIP客户、重点客户及大客户进行互利共赢的针对性管理。               | 主要讲授认知客户关系管理（CRM）的本质内涵；如何建立客户关系；如何保持和维系客户关系；客户满意与客户忠诚；客户关系的恢复与发展；客户关系管理的营销策略；客户关系管理的具体实施操作；客户投诉与埋怨的处理；客户档案的建立与管理；数据仓库及数据挖掘技术的实际应用等内容。    | 60 |



|        |   |   |    |
|--------|---|---|----|
| 网店运营管理 | 以网上开店为线索,全面了解网店经营的相关知识,培养学生掌握网店经营管理的方法与技巧,具备实战操作能力。   | 开店前的店铺定位、注册开店、店铺装饰、商品发布、店铺推广、售后服务等实战方法与技巧等。                                   | 62 |
| 推销技术   | 能分析指定产品的宏观环境、竞争状况和目标消费者的购买行为特征;能寻找顾客并对潜在顾客进行有效评估;能运用推销谈判的基本理论进行推销洽谈的设计;能根据顾客的基本情况成功约见和接近顾客;能根据顾客的实际问题解决顾客异议;能识别成交信号并适时成交。掌握制定推销计划的方法;掌握寻找顾客的步骤及方法;掌握约见及接近顾客的方法及注意的问题;掌握介绍与展示产品的原则、方法及需要注意的问题;掌握各种成交方法等。 | 主要讲授推销原理、推销要素、推销环境与推销模式等基本的推销理论以及寻找与识别顾客、接近顾客、推销洽谈、处理顾客异议、成交与售后服务等推销技术和技巧等内容。 | 60 |

#### (四) 专业选修课

| 课程名称      | 课程目标  | 主要内容与教学要求  | 学时 |
|-----------|---|--|----|
| 国际贸易实务    | 通过本课程学习,学生能理解和解释国际贸易基本政策与理论;能独立完成询盘、发盘、还盘、接受等国际贸易洽谈程序;熟悉国际贸易中商品质量规格、数量规定、包装、运输方式、运输保险要求;懂得国际贸易术语含义及价格;熟练掌握国际贸易货款结算方式;能正确签订国际贸易合同各项条款,能解决国际贸易业务中的商品检验,贸易损失索赔等,能顺利地完成国际贸易工作的各个环节                | 国际贸易政策及其基本理论、国际贸易措施、国际商品贸易的程序与交易磋商、国际商品贸易中的品质、数量和包装、国际贸易术语与进出口商品价格、国际商品贸易的运输和运输保险、国际货款的结算、国际商品贸易的商品检验、索赔、仲裁和不可抗力、国际贸易合同的履行、国际贸易方式。<br>教学要求:熟悉国际贸易政策与理论,掌握国际贸易工作的各个环节。  | 46 |
| 电子商务      | 通过学习本课程,使学生掌握电子商务的定义、分类、组成,以及 B2B、B2C、C2C 的电子商务经营模式,了解电子商务常用的支付方式,懂得电子商务物流、电子商务安全、电子商务营销、网站设计的基础知识,理论与实践相结合,学会简单的电子商务网站制作,学以致用,加深学生对电子商务基础的认识,深刻理解电子商务运作模式和交易流程,了解电子商务的发展方向,掌握电子商务应用的基本技术和技能。 | 电子商务概述、电子商务模式、电子商务支付、电子商务物流、电子商务安全、电子商务营销、电子商务网站、移动电子商务、企业电子商务应用。<br>教学要求:熟悉电子商务基本知识,学会简单的电子商务网站制作,学以致用。   | 46 |
| 连锁经营与管理实务 | 掌握决定零售业经营成败的主导因素;了解现代零售业态发展趋势;掌握连锁经营的基本类型及其主要特征;运用相关理论分析连锁公司的优势与风险;掌握连锁经营组织结构的分析与选择;掌握连锁企业采购组织设计;掌握连锁企业门店与总部的关系及门店管理的主要内容;理解店长的角色认知及其岗位职责;重点掌握连锁配送中心具体作业;                                     | 主要零售业的演变与发展、连锁经营概述、连锁企业经营战略、连锁企业组织与结构设计、连锁企业采购管理、连锁企业门店管理、连锁企业物流与配送管理、连锁企业商品与促销管理、连锁企业服务管理、连锁企业内部管理及特许经营实务等内容。<br>教学要求:熟悉连锁经营与管理基本知识,运用相关理论分析连锁公司的优势与风险,为开展创新创业活动打下基础。 | 32 |

|                 |  |   |    |
|-----------------|--|---|----|
|                 | 熟悉配送中心绩效管理；熟悉促销策略的使用；熟悉连锁企业服务管理与连锁企业内部管理的基本内容。   |   |    |
| 商务谈判            | 掌握商务谈判信息搜集的方式方法与沟通技巧；能根据企业所处的内外部环境条件，正确制定商务谈判的计划和策略；熟悉商务谈判的礼仪、风格与控制风险的技能技巧；能准确分析谈判对手的心理变化，确定谈判过程中合理价格；能起草签订谈判合约等。      | 商务谈判的基本要素、商务谈判机构建立与人员的确定、商务谈判信息的搜集与筛选、商务谈判计划的制定、商务谈判的过程、商务谈判心理分析、商务谈判策略制定、商务谈判中的价格谈判、商务谈判的礼仪、国际商务谈判等。                     | 46 |
| 广告策划与设计         | 主要掌握广告活动策划过程、广告主题和内容的确定、广告创意赏析、广告媒体的特点与选择、广告效果的测试、广告预算构成和广告基本法规，广告人员职业素养等内容。通过本课程的学习，学生具备处理中小型企业广告业务的基本知识和技能。          | 本课程主要介绍广告活动策划过程、广告主题和内容的确定、广告创意赏析、广告媒体的特点与选择、广告效果的测试、广告预算构成和广告基本法规，广告人员职业素养等。通过本课程的学习，学生具备处理中小型企业广告业务的基本知识和技能。            | 30 |
| 物流基础            | 了解物流及物流管理的基本概念；理解各种物流形式和现代物流的特征；能运用理论分析物流案例，为进行物流实务操作打下一个良好的基础；具备对于现实经济生活中基本物流现象的认识和判断能力；具有良好的团队合作精神；具有良好的职业道德和爱岗敬业精神。 | 学习并掌握物流概念、商流物流关系、三大利润源，物流效益背反理论、收益递减理论；仓储管理；库存管理；运输管理；包装、装卸和流通加工管理；配送管理；企业物流、物流成本管理、物流技术、供应链管理、第三方物流、绿色物流、国际物流、物流预测技术等内容。 | 30 |
| 网店运营推广（1+X证书）初级 | 网店运营推广职业技能等级证书（初级）分为理论和技能两部分，通过3个工作领域、9个工作任务中的27个技能点的学习，使学生对网店运行形成系统而清晰的认知，能够“开好店”，并取得网店运营推广职业技能等级初级证书。                | 网店开设及前期准备；网店装修；网店基础操作；网点客户服务；运营数据分析。  | 46 |
| 网店运营推广（1+X证书）中级 | 网店运营推广职业技能等级证书（中级）分为理论和技能两部分，通过3个工作领域、9个工作任务中的28个技能点的学习，使学生对网店运行形成系统而清晰的认知，能够在开好店的基础上学会花钱，吸引流量，并取得网店运营推广职业技能等级中级证书。    | 网店推广认知；SEO优化；SEM推广；信息流推广。   | 44 |
| ★企业模拟经营沙盘       | 通过模拟公司运营，通过团队合作、企业战略规划、预算、产品研发、生产、市场预测、销售、财务管理、团队协作等一系列管理活动，使企业在竞争的市场中获得成功。在经营企业的活动中，感悟如何卓有成效的工作，获得为成果工作的经验。           | 企业整体战略、资金筹集、市场营销、产品研发、生产组织、物资采购、设备投资与改造、财务核算与管理、财务经济指标分析、团队沟通与建设等多个方面知识。  | 30 |
| ★市场营销综合实训       | 在综合实训对抗演练中，让学生懂得如何进行市场调研与分析、销售模式的分析、消费者行为分析、产品定位与功能定位、竞争对手分析和选择目标市场从而形成营销战略，然后根据战略目标进行市场营销策略的组合。                       | 主要内容有：熟悉课程、模拟企业及角色分工；熟悉运营规则；比赛模式模拟经营；总结等。让学生懂得如何进行市场调研与分析、销售模式的分析、消费者行为分析、产品定位与功能定位、竞争对手分析和选择目标市场从而形成营销战略，然后根据战略目         | 30 |

|           |  |  |    |
|-----------|--|--|----|
|           |  | 标进行市场营销策略的组合。  |    |
| ★综合职业能力训练 | 本课程是对财会类专业、商贸类专业学生的知识结构和能力结构的整合和提升训练，通过对真实商业社会环境中典型单位、部门和岗位的系统模拟，让学生在身临其境地岗前实习，使学生认知并熟悉现代商业社会内部不同组织、不同职业岗位的工作内容和特性，训练学生从事经营管理所需的综合执行能力、综合决策能力和创新创业能力，培养学生的全局意识和综合职业素养。 | 主要学习商业社会不同类型企业间的基本工作内容与流程；各类型企业的主要职责、分工与协作；市场分析、市场预测、市场定位、竞争分析、营销策略、采购计划、生产计划管理、库存管理业务、成本核算等方面的内容。 | 30 |

## 七、教学进程总体安排

### 1、教学活动时间安排表

| 学期   | 一            | 二      | 三    | 四   | 五  | 六     | 合计       |
|--|--------------|--------|------|-----|----|-------|----------|
| 教学周数                                       | 20           | 20     | 20   | 20  | 20 | 20    | 120+3.8* |
| 课堂理论与实训教学（周）                               | 15           | 16     | 15.4 | 15  |    |       | 61.4     |
| 集中实践活动（周）                                  | 教学实习         |        | 1    | 0.6 |    |       | 1.6      |
|  | 综合实践课程实习     |        | 1    | 1   | 1  |       | 3        |
|  | 职业技能鉴定（1+X证） |        |      | 1   | 1  |       | 2        |
|  | 生产性教学实习      |        |      |     |    | 20+2* | 20+2*    |
|  | 顶岗（毕业）实习     |        |      |     |    |       | 18+1*    |
|  | 入学教育         | 1      |      |     |    |       | 1        |
|  | 国防教育及军训      | 2+0.8* |      |     |    |       | 2+0.8*   |
|  | 毕业答辩及毕业教育    |        |      |     |    |       | 2        |
|  | 就业指导         |        |      |     | 1  |       | 1        |
| 机动（周）                                      | 1            | 1      | 1    | 1   |    |       | 4        |
| 考试（周）                                      | 1            | 1      | 1    | 1   |    |       | 4        |
| 注：春季机动为运动会和“五一”节日，秋季机动为“十一”节日；“*”为休息日或寒暑假。 |              |        |      |     |    |       |          |

## 2、公共基础课和公共选修课

| 课程类别  | 编号 | 课程编码及名称                | 课程性质 | 总学时        | 理论学时       | 实验学时      | 教学实习学时 | 周学时/上课周   |           |     |          |   |             | 学分  | 考核方式 |    | 备注 |   |    |  |   |  |    |
|-------|----|------------------------|------|------------|------------|-----------|--------|-----------|-----------|-----|----------|---|-------------|-----|------|----|----|---|----|--|---|--|----|
|       |    |                        |      |            |            |           |        | 一         | 二         | 三   | 四        | 五 | 六           |     | 考试   | 考查 |    |   |    |  |   |  |    |
| 公共基础课 | 1  | 思想品德修养与法律基础            | 必修   | 36         | 36         |           |        | 3/12      |           |     |          |   |             | 3   | √    |    |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 2  | 形势与政策                  | 必修   | 32         | 32         |           |        | 2/4       | 2/4       | 2/4 | 2/4      |   |             | 1   |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 3  | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系     | 必修   | 48         | 48         |           |        |           | 4/12      |     |          |   |             | 4   | √    |    |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 4  | 应用语文                   | 必修   | 48         | 48         |           |        | 2/12      | 2/12      |     |          |   |             | 3   | 2    | 1  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 5  | 大学英语                   | 必修   | 48         | 48         |           |        | 2/12      | 2/12      |     |          |   |             | 3   | 1    | 2  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 6  | 体育                     | 必修   | 48         | 8          | 40        |        | 2/12      | 2/12      |     |          |   |             | 3   |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 7  | 计算机应用基础                | 必修   | 60         | 30         | 30        |        | 4/15      |           |     |          |   |             | 4   | √    |    |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 8  | 职业生涯规划                 | 必修   | 16         | 16         |           |        | 2/8       |           |     |          |   |             | 1   |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 9  | 军事理论                   | 必修   | 12         | 12         |           |        | 2/6       |           |     |          |   |             | 1   |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 10 | 创新创业指导与训练              | 必修   | 16         | 16         |           |        |           | 2/8       |     |          |   |             | 1   |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 11 | 心理健康教育                 | 必修   | 12         | 12         |           |        |           | 2/6       |     |          |   |             | 1   |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 12 | 就业指导                   | 必修   | 16         | 16         |           |        |           |           |     | 2/8      |   |             | 1   |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 13 | 中华优秀传统文化               | 必修   | 8          | 8          |           |        |           | 2/4       |     |          |   |             | 0.5 |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 14 | 专业安全与劳动教育              | 必修   | 4          | 4          |           |        |           | 2/2       |     |          |   |             | 0.2 |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 小计 |                        |      | <b>404</b> | <b>334</b> | <b>70</b> |        | <b>15</b> | <b>12</b> |     | <b>2</b> |   | <b>26.7</b> |     |      |    |    |   |    |  |   |  |    |
| 公共选修课 | 15 | 普通话与经典诗朗诵              | 选修   | 16         | 4          | 12        |        | 2/2       | 2/2       | 2/2 | 2/2      |   |             | 1   |      | √  |    |   |    |  |   |  |    |
|       | 16 | 人文素质通识课（网络）            | 选修   | 32         | 32         |           |        | 1-4 学期完成  |           |     |          |   |             |     |      | 2  |    | √ |    |  |   |  |    |
|       | 17 | 美育（网络）<br>艺术限定性选修课（网络） | 选修   | 32         | 16         | 16        |        |           |           |     |          |   |             |     |      |    |    |   | 2  |  | √ |  |    |
|       | 18 | 思想政治理论课实践教学            | 选修   | 16         |            | 16        |        |           |           |     |          |   |             |     |      |    |    |   | 1* |  |   |  | 课外 |
|       | 19 | 各类讲座①                  | 选修   | 16         | 16         |           |        |           |           |     |          |   |             |     |      |    |    |   | 1* |  |   |  | 课外 |
|       | 20 | 各类活动②                  | 选修   | 16         |            | 16        |        |           |           |     |          |   |             |     |      |    |    |   | 1* |  |   |  | 课外 |
|       | 小计 |                        |      | <b>128</b> | <b>68</b>  | <b>60</b> |        |           |           |     |          |   | <b>8</b>    |     |      |    |    |   |    |  |   |  |    |

### 3、专业基础课、专业核心课和选修课

| 课程类别   | 编号 | 课程编号及名称         | 课程性质 | 总学时         |            |             | 教学实<br>习(周) | 开设学期和周学时   |           |           |           |           |                 | 学分            | 考核<br>方式 |        | 备注 |
|--------|----|-----------------|------|-------------|------------|-------------|-------------|------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------------|---------------|----------|--------|----|
|        |    |                 |      | 合计          | 讲授         | 实验          |             | 一<br>15    | 二<br>16   | 三<br>15.4 | 四<br>15   | 五         | 六               |               | 考<br>试   | 考<br>查 |    |
| 专业基础课  | 21 | 经济学应用基础         | 必修   | 60          | 44         | 16          |             | 4          |           |           |           |           |                 | 4             | √        |        |    |
|        | 22 | 管理学基础           | 必修   | 60          | 44         | 16          |             | 4          |           |           |           |           |                 | 4             | √        |        |    |
|        | 23 | 消费心理学           | 必修   | 30          | 20         | 10          |             |            |           | 2         |           |           |                 | 2             |          | √      |    |
|        | 24 | 商品知识与养护技术       | 必修   | 44          | 28         | 16          |             | 3          |           |           |           |           |                 | 3             | √        |        |    |
|        | 25 | 基础会计            | 必修   | 64          | 40         | 24          | 1           |            | 4         |           |           |           |                 | 4+1           | √        |        |    |
|        | 26 | 经济法             | 必修   | 64          | 50         | 14          |             |            | 4         |           |           |           |                 | 4             | √        |        |    |
|        | 小计 |                 |      | <b>322</b>  | <b>226</b> | <b>96</b>   | <b>1</b>    | <b>11</b>  | <b>8</b>  | <b>2</b>  |           |           | <b>21+1</b>     |               |          |        |    |
| 专业核心课  | 27 | 市场营销            | 必修   | 76          | 50         | 26          | 0.6         |            |           | 5         |           |           |                 | 5+0.6         | √        |        |    |
|        | 28 | 营销策划实务          | 必修   | 60          | 30         | 30          |             |            |           |           |           | 4         |                 | 4             | √        |        |    |
|        | 29 | 客户关系管理          | 必修   | 60          | 30         | 30          |             |            |           |           |           | 4         |                 | 4             | √        |        |    |
|        | 30 | 网店运营管理          | 必修   | 62          | 32         | 30          |             |            |           | 4         |           |           |                 | 4             | √        |        |    |
|        | 31 | 推销技术            | 必修   | 60          | 30         | 30          |             |            |           |           |           | 4         |                 | 4             | √        |        |    |
|        |    | 小计              |      |             | <b>318</b> | <b>172</b>  | <b>146</b>  | <b>0.6</b> |           |           | <b>9</b>  | <b>12</b> |                 | <b>21+0.6</b> |          |        |    |
| 选修课    | 32 | 国际贸易实务          | 选修   | 46          | 36         | 10          |             |            |           |           |           | 3         |                 | 3             |          | √      |    |
|        | 33 | 电子商务            | 选修   | 46          | 30         | 16          |             |            |           | 3         |           |           |                 | 3             |          | √      |    |
|        | 34 | 连锁经营与管理实务       | 选修   | 32          | 22         | 10          |             |            | 2         |           |           |           |                 | 2             |          | √      |    |
|        | 35 | 商务谈判            | 选修   | 46          | 24         | 22          |             |            |           | 3         |           |           |                 | 3             |          | √      |    |
|        | 36 | 广告策划与设计         | 选修   | 30          | 20         | 10          |             |            |           |           |           | 2         |                 | 2             |          | √      |    |
|        | 37 | 物流基础            | 选修   | 30          | 20         | 10          |             |            |           | 2         |           |           |                 | 2             |          | √      |    |
|        | 38 | 网店运营推广(1+X证书)初级 | 选修   | 46          | 24         | 22          | 1           |            |           | 3         |           |           |                 | 3+1           |          | √      |    |
|        | 39 | 网店运营推广(1+X证书)中级 | 选修   | 44          | 22         | 22          | 1           |            |           |           |           | 2         |                 | 3+1           |          | √      |    |
|        | 40 | ★企业模拟经营沙盘       | 选修   | 30          |            | 30          | 1           |            | √         |           |           |           |                 | 0+1           |          | √      |    |
|        | 41 | ★市场营销综合实训       | 选修   | 30          |            | 30          | 1           |            |           | √         |           |           |                 | 0+1           |          | √      |    |
|        | 42 | ★综合职业能力训练       | 选修   | 30          |            | 30          | 1           |            |           |           |           | √         |                 | 0+1           |          | √      |    |
|        |    | 小计              |      |             | <b>410</b> | <b>198</b>  | <b>212</b>  | <b>5</b>   |           | <b>2</b>  | <b>11</b> | <b>7</b>  |                 | <b>21+5</b>   |          |        |    |
| 合计     |    |                 |      | <b>1582</b> | <b>998</b> | <b>584</b>  | <b>6.6</b>  | <b>26</b>  | <b>22</b> | <b>22</b> | <b>21</b> |           | <b>97.7+6.6</b> |               |          |        |    |
| 实<br>习 | 43 | 生产性进行实习         | 必修   | 600         |            | 600         |             |            |           |           |           |           | 20              | 校企            |          |        |    |
|        | 44 | 顶岗实习            | 必修   | 540         |            | 540         |             |            |           |           |           |           | 18              | 评价            |          |        |    |
| 合计     |    |                 |      | <b>1140</b> |            | <b>1140</b> |             |            |           |           |           |           | <b>38</b>       |               |          |        |    |

|                |  |      |     |      |     |    |    |    |    |  |  |           |  |  |  |
|----------------|--|------|-----|------|-----|----|----|----|----|--|--|-----------|--|--|--|
| 总计             |  | 2722 | 998 | 1724 | 6.6 | 26 | 26 | 24 | 22 |  |  | 135.7+6.6 |  |  |  |
| 文字符号说明：★——集中排课 |  |      |     |      |     |    |    |    |    |  |  |           |  |  |  |

#### 4、教学实习周数分配表

| 序号 | 课程名称 | 各学期教学实习周数分配（周） |   |     |   |   |   | 合计  |
|----|------|----------------|---|-----|---|---|---|-----|
|    |      | 一              | 二 | 三   | 四 | 五 | 六 |     |
| 1  | 基础会计 |                | 1 |     |   |   |   | 1   |
| 2  | 市场营销 |                |   | 0.6 |   |   |   | 0.6 |
| 小计 |      |                | 1 | 0.6 |   |   |   | 1.6 |

#### 5、公共选修课安排表

| 序号 | 课程名称        | 建议学时 | 理论学时 | 实践学时 | 学分 | 考核 | 备注                |
|----|-------------|------|------|------|----|----|-------------------|
| 1  | 普通话与经典诗朗诵   | 16   | 4    | 12   | 1  | 考查 | 一年级随语文同开          |
| 2  | 人文素质通识课（网络） | 32   | 32   |      | 2  | 考查 | 超星尔雅平台            |
| 3  | 艺术导论        | 32   | 16   | 16   | 2  | 考查 | 艺术限选课<br>（超星尔雅平台） |
| 4  | 音乐鉴赏        | 32   | 16   | 16   | 2  | 考查 |                   |
| 5  | 美术鉴赏        | 32   | 16   | 16   | 2  | 考查 |                   |
| 6  | 影视鉴赏        | 32   | 16   | 16   | 2  | 考查 |                   |
| 7  | 戏剧鉴赏        | 32   | 16   | 16   | 2  | 考查 |                   |
| 8  | 舞蹈鉴赏        | 32   | 16   | 16   | 2  | 考查 |                   |
| 9  | 书法鉴赏        | 32   | 16   | 16   | 2  | 考查 |                   |
| 10 | 戏曲鉴赏        | 32   | 16   | 16   | 2  | 考查 |                   |

备注：每个学生在校学习期间，至少要在艺术限选课程中选修 1 门并且取得 2 学分，其他选修课可根据学院每学期开设情况选修。

#### 6、思想政治理论课实践教学

| 活动主题   | 活动形式 | 活动内容         | 活动目标                   | 开设学期 | 活动地点 |
|--------|------|--------------|------------------------|------|------|
| 认识思政课程 | 座谈沙龙 | 座谈心目中的思政课    | 认识课程特征                 | 1    | 校内   |
| 美丽人生   | 观看影片 | 观影分析         | 与祖国同行、与历史同学、与人民同在的意义   | 1    | 校内   |
| 道德教育   | 讲好故事 | 发掘身边的道德楷模    | 让道德榜样引领人生              | 1    | 校内   |
| 职场体验   | 情景剧  | 学生搜集案例编写剧本表演 | 为学生进入职场提供法律引导          | 1    | 校内   |
| 弘扬革命情怀 | 朗诵比赛 | 朗诵毛泽东诗词      | 展现伟人革命情怀               | 2    | 校内   |
| 红色影片影评 | 写影评  | 观看影片，按照模板写影评 | 提升学生观察问题的政治敏锐度，同时锻炼协作能 | 2    | 校内   |

|       |        |                                     |   |   |    |
|-------|--------|-------------------------------------|---|---|----|
|       |        |                                     | 力。  |   |    |
| 体会新时代 | 演讲比赛   | 以“厉害了我的国”为题，请同学们说说这五年你所知道的国家发展的新成就。 | 从科技创新、反腐败斗争、依法治国、文化自信、教育、脱贫攻坚、社会保障、生态环境、强军、外交等方面切实体会新时代 | 2 | 校内 |
| 讲思政   | 大学生讲思政 | 老师指定范围，学生制作 PPT 进行讲解                | 指导大学生讲思政  | 2 | 校内 |

## 7、各类讲座

| 序号 | 主讲人  | 职称及专业       | 讲座名称            | 开设学期 | 地点 | 参加人员及人数  |
|----|------|-------------|-----------------|------|----|----------|
| 1  | 校内教师 | 副教授<br>经济管理 | 认知市场营销          | 1    | 校内 | 市场营销专业学生 |
| 2  | 校内教师 | 副教授<br>经济管理 | 合理规划职业，不断提升营销技能 | 1    | 校内 | 市场营销专业学生 |
| 3  | 企业导师 | 销售人员        | 如何当好一名销售代表？     | 2    | 校内 | 市场营销专业学生 |
| 4  | 校内教师 | 讲师<br>电子商务  | 怎样才能开好一家网店      | 2    | 校内 | 市场营销专业学生 |
| 5  | 企业导师 | 区域销售经理      | 区域销售经理的工作经历分享   | 3    | 校内 | 市场营销专业学生 |
| 6  | 企业导师 | 创业者         | 创办一家零售企业应该具备条件？ | 3    | 校内 | 市场营销专业学生 |
| 7  | 企业导师 | 创业者         | 你做好就业与创业心理准备了吗？ | 4    | 校内 | 市场营销专业学生 |
| 8  | 企业导师 | 合作企业<br>负责人 | 如何从顶岗实习中锻炼提升自我  | 4    | 校内 | 市场营销专业学生 |

## 8、各类活动

| 活动主题         | 活动形式     | 活动内容                        | 活动目标               | 开设学期 | 活动地点   |
|--------------|----------|-----------------------------|--------------------|------|--------|
| 认知营销<br>(线下) | 考察、调研    | 观察线下销售代表是如何更好地销售产品或提供服务的    | 从线下初步认知营销          | 1    | 市场     |
| 认知营销<br>(线上) | 考察、调研    | 观察线上销售代表是如何更好地销售产品或提供服务的    | 从线上初步认知营销          | 1    | 网络销售平台 |
| 体验营销         | 实地担任销售代表 | 在学长带学弟超市体验如何当好一名销售人员        | 从营销实践中提升学生的专业技能    | 2    | 校内     |
| 体验营销         | 竞赛       | 参加娃哈哈企业举办的营销大赛，体验如何当好一名营销人员 | 从营销实践中进一步提升学生的专业技能 | 2    | 国内     |
| 开展营销         | 担任销售人员   | 参加校园迎新卖售活动                  | 从营销实践中进一步提升学生的专业技能 | 3    | 校内     |
| 开展营销         | 担任网店运营管  | 利用营销软件平台创建虚                 | 从模拟实战中进一           | 3    | 校内     |



|      |        |                                      |                            |   |          |
|------|--------|--------------------------------------|----------------------------|---|----------|
|      | 理者     | 拟网店并开展运营管理                           | 步提升学生网店运营<br>管理专业技能        |   |          |
| 深化营销 | 竞赛     | 参加娃哈哈企业举办的营<br>销大赛, 体验如何当好一名<br>营销人员 | 从营销实践中进一步<br>提升学生的专业<br>技能 | 4 | 国内       |
| 深化营销 | 参与营销活动 | “双 11” 在合作企业开展<br>营销活动               | 从营销实践中进一步<br>提升学生的专业<br>技能 | 4 | 合作<br>企业 |

## 9、课程、学时结构比例

### (1) 课程结构比例

| 课程类别 | 公共基础课 | 专业基础课 | 专业核心课 | 选修课  | 合计   |
|------|-------|-------|-------|------|------|
| 学时数  | 532   | 322   | 318   | 410  | 1582 |
| %    | 33.6  | 20.4  | 20.1  | 25.9 | 100  |

### (2) 学时结构比例

| 类别    | 理论课  | 实践课(实验+教学实习)        | 合计   |
|-------|------|---------------------|------|
| 专业课学时 | 596  | 502(454+48)         | 1098 |
| %     | 54.3 | 45.7                | 100  |
| 类别    | 理论课  | 实践课(生产性+顶岗+实验+教学实习) | 合计   |
| 总学时   | 998  | 1772(1724+48)       | 2770 |
| %     | 36.0 | 64.0                | 100  |

## 八、实施保障

### (一) 师资队伍

为保证人才培养目标的实现, 本专业应组建一支由专任教师、行业、企业兼职教师组成的双师结构的教师团队, 生师比(学生数/专任教师)应达到教育部规定的不高于 25:1。专业教师的“双师”比应达到60%以上, 专任教师要考虑职称、年龄, 形成合理的梯队结构。

#### 1、专任教师任职条件

- (1) 具有高校教师资格证;
- (2) 具有职业资格证书或在行业、企业工作3年以上;
- (3) 熟悉企业的市场营销工作, 精通市场营销专业的基本理论与知识;
- (4) 具有比较丰富的社会实践经验, 熟悉企业的营销活动与工作流程;
- (5) 具有较强的教研、科研能力。

#### 2、兼职教师任职条件

- (1) 具有5年以上企业及相关职业岗位的工作经历, 有丰富的实际工作经验;
- (2) 具有中初级以上专业技术职务;

(3) 具有较强的教学组织能力和语言表达能力;

(4) 具有较强的责任心和事业心。

## (二) 教学设施

### 1、校内仿真实训的设备设施条件

#### (1) 企业模拟经营沙盘实训室

应建有用于学生进行企业经营模拟演练的企业模拟经营沙盘实训室，配备专用设备和软件，可同时容纳 50 位学生，能进行多组学生模拟对抗训练。能够满足学生对企业经营管理过程及财务核算的初步认识。

#### (2) 营销模拟沙盘综合实训室

应建有用于学生进行营销模拟演练的营销沙盘模拟实训室，实训室中配备至少供50个学生进行营销实战演练的计算机，并在计算机上安装仿真企业的营销实训软件，具备学生分岗位进行操作演练的仿真实训环境，让学生在仿真营销环境下，根据行业与市场环境分析、风险评估进行产品决策、市场定位、价格制定、渠道规划与产品促销，以强化学生的营销实战能力。

#### (3) 综合职业能力训练室

应建有用于学生进行跨专业模拟演练的跨专业综合实训室，配备专用设备和软件，能仿真营销工作内、外部环境，主要训练企业设立登记、工商登记、企业生产与经营、纳税申报、银行结算、报表编制、企业变更登记等流程业务内容，培养学生跨专业综合素质。

(4) 实训工具设备：企业营销工作所涉及到的各类设施设备，计算机、传真机、多媒体投影仪、各职能部门的岗位职责与相应规章制度、网络教学环境等。

(5) 新视角营销策划工作室和由学生经营管理的学长带学弟超市：应建设经营性质的新视角营销策划工作室和由学生经营管理的学长带学弟超市，让学生身临其境地参与模拟实体企业的营销活动与促销体验，熟悉企业营销策划的工作内容、工作特点，感受商贸企业的商品采购、定价、橱窗设计、商品摆放、顾客沟通交流、商品促销、实体店运营管理以及相关营销决策的经营方略、方式方法等。

### 2、校外实训条件

应建设好比较稳定的满足学生专业实践教学、学生生产型教学实习半年及顶岗实习半年的校外实习基地平台。目前我们联系并已进行实质性合作的校外实习基地有：浙江人本集团十足商贸有限公司、青岛啤酒股份有限公司甘肃销售分公司、西安诺信医疗科

技有限公司、北京阳光海天停车产业集团、北京苏宁电器销售公司、上海大众汽车甘肃销售服务有限公司、北京汇源果汁兰州分公司、中粮集团兰州可口可乐公司、甘南燎原乳业集团有限公司、兰州康恒办公设备有限公司等单位为我院市场营销专业的校外实习基地。这些实习基地的建设给学生提供了真实的实训环境和工作场所，为保证情境化教学设计的顺利实施提供了良好的教学条件，为推进校企全方位深度合作，增加学生的感性认知，提升学生的应聘就业能力和动手操作能力发挥了极其重要作用。

### （三）教学资源

应建设有利于学生自主学习、内容丰富、使用便捷、更新及时的数字化专业学习资源。应在营销综合实训室中配备供学生快速上网的专用计算机及相应设备，专业教学团队的代课教师应在精品课程网站和互动平台上详细罗列出供学生课后自学或阅读的辅助教材、专业图书、期刊杂志、多媒体课件和一些比较经典的网络视频讲座，以便于学生在网上直接阅读，也可下载后学习。专业教学团队还应安排专人负责进行学习资源的更新和网上答疑，通过与学生互动，及时了解学生的需要和学习情况。

### （四）教学方法

传统学科课程按照知识系统性机械地认识社会、技术与个人的关系，把人的学习仅仅理解为学习书本知识的过程，忽视工作世界的整体性，忽视专业知识与工作的有机联系，难以实现知识学习向能力建构的迁移。在教学过程中，教师是传道授业的主角，学生则处于被动学习的角色地位，相当于一个信息储存器。而“工学结合”的现代职教课程不仅要传授事实性的专业知识，更重要的是让学生在（尽量）真实的职业情境中学习“如何工作”，强调“做中学，学中做”，“教、学、做、练”的有机融合。教学过程设计倡导以学生为中心，教师只起组织者、引导者、监控者的作用。因此，专业教学要真正做到因材施教，就必须围绕课程学习目标（获得综合职业能力），创设与企业经营管理活动相一致的工作/学习环境，并根据专业教学的需要，对不同性质的课程和教学内容采用符合学生认知水平的有针对性的教学方法与教学手段，引导学生以建构主义学习理论自主建构经验性的工作过程知识与职业能力。由于营销与策划专业主要培养的是既具有一定专业基础知识，又具备较强综合职业能力和业务专长的生产经营型、营销服务型与创业型人才。因此，在各门课程的教学过程中，必须体现工作过程系统化、行动导向、任务引领的教学设计理念，对不同的课程和教学内容应分别采取不同的、灵活的、有针对性的教学方法。

#### 1、工作任务引领的教学方法

### (1) 启发引导、问题探究、案例分析、头脑风暴、任务驱动相结合

营销科学是实践性很强的经验型科学，单靠书本知识的传授培养不出成品的职业营销人。为引导督促学生自主建构经验性的实用知识，必须采取灵活多样的教学方法。为此，建议各任课教师在教学过程中，应针对不同教学内容，分别采用启发引导、问题探究、案例分析、头脑风暴、任务驱动，辅助于必要的情境模拟、角色扮演、课堂讨论和分析讲授。依靠启发引导、问题探究、教师讲授相结合的教学方法，将现代企业营销的专业基础知识、基本原理和主要工作任务给学生讲清楚，让学生进行探究式学习；通过案例分析、头脑风暴，引导学生自主建构有用的知识，克服教师满堂灌单调乏味、学生厌学的境况；通过任务驱动、情景模拟和角色扮演来活化、实化、职化教学过程，引导学生以职业营销人的身份在营销实战中学习建构营销知识，真正做到以学生为中心，做中学、学中做，营造生动活泼、富有感染力的教学氛围。

### (2) 传统教学手段与现代教育技术相结合

建议利用现代教育技术与多媒体教学变革创新教学手段，以调动学生学习兴趣，吸引学生的注意力，使课堂教学变得形象生动、富有趣味。但对高职院校的学生用得过于频繁，时间久了，学生就变懒了，上课许多学生不做笔记，课后拷贝课件下去又不看，产生的教学效果并不是我们许多老师讲的那样就一定比靠两支粉笔循序渐进的传统教学手段好。因此，我们建议本专业的任课教师一般在上大课（合班课）、做专题讲座或是在某些特殊需要的情况下使用多媒体课件上课，平时的教学还是安排在教室、实训室或在特定的企业现场进行，而不是完全用多媒体教学代替“粉笔+教鞭”的传统教学手段。我们认为，传统教学手段仍然有不可替代的作用，不能完全甩掉。

## 2、工作任务实施教学方法

### (1) 现场体验教学

即对一些实践操作性比较强的教学内容，如企业市场调研的有关方法技术、商品推销的技能技巧、营销沟通的方法技巧、品牌推广与商品定价策略、销售人员招聘培训的方式方法、激励约束与控制指挥的操作规范、渠道控制与经销商的激励、客户投诉处理与客服管理等内容，为克服在校内教室讲授抽象模糊、学生不好掌握的弊端，我们将学生带到学校附近的卖场，采用全程体验式教学，让学生在全真的营销环境中，观摩学习、体验感受，教师在现场做示范指导，解疑答难，传授技艺，使学生在身临其境中根据自己的切身感受和教师的点拨讲解，自主构建、总结提炼经验性的知识，通过在战争中学习战争，在营销中学习营销的教学方式，培养学生的专业技术技能。

## （2）模拟实训操作

即在企业模拟经营沙盘实训室、营销实训室、跨专业综合业务实训室，以组为单位应用各类模拟软件进行模拟实战环境下的各种业务演练，让学生通过角色扮演、进行情境化、程序化、标准化的模拟实操训练，通过完成全程的典型工作任务，来实化、职化各课程的校内实训，培养学生定岗作业的实际动手能力和职业行为能力。

## （3）企业参观考察

即带学生到合作办学的企业，进行参观考察，通过与企业营销人员的互动交流，增加学生的感性认识，丰富学生的营销实践。

## （4）营销实战历练

要求学生在开设专业核心课的同时，利用自己的社会关系和公关能力，自主联系实习实训单位、确定实习实训项目和内容，在任课教师和企业营销人员的指导下，利用双休日、节假日或寒暑假亲自参加不少于 20 个工作日的营销实战演练。实习结束后，要求学生每人写一封实习报告，并附上实习单位的鉴定意见和证明自己参加了企业营销实践活动的照片或录像资料，从而有意识、有目的、有针对性地培养学生从事实际营销工作的专业能力、社会能力和方法能力。

## （五）学习评价

本专业在强化提升学生职业岗位能力的基础上，针对不同性质的课程、不同教学与实训内容，建立以过程考核为主，过程与结果相结合的专业教学评价考核体系，以便多维度、全方位，客观公正地对学生的知识、素质与能力进行综合考评，进而督促学生上课下都能积极主动地进行有针对性地学习。

### 1、对学生专业学习情况的评价与考核

对学生专业学习情况的评价与考核应包括学生对必须、必会知识的掌握、专业实操操作技能、创造性解决实际问题的能力、学习的情感态度以及基本职业素质等各个方面，重点应是学生专业学习的过程性考核和职业能力考核，以体现对学生专业综合素质与执业行为能力的重视。在考核时，应尽量吸纳行业、企业参与考核评价。

#### （1）课程学习情况的校内考核

对特定课程而言，教学评价标准应体现理论、实践与操作的有机统一，以学生能否完成课业任务、特定项目工作任务以及完成的质量水平给予客观评定，评价的对象分为应知、应会两部分，采取笔试与实践操作相结合的方式方法，遵循“轻重有别，应用为主”的考评原则，确定合理的比例进行具体评价考核。如表所示。

**表 课程教学的具体评分办法**

| 考试形式              | 比重  | 考核时间  |
|-------------------|-----|-------|
| 闭卷基础知识与综合能力应知应会考试 | 25% | 期末考试周 |
| 开卷知识应用能力考试        | 15% | 期中考试周 |
| 实训操作表现            | 15% | 实训过程中 |
| 实训报告、课外习题作业       | 15% | 平时    |
| 完成特定项目工作任务的表现与质量  | 20% | 工作过程中 |
| 平时考勤与课堂讨论表现       | 10% | 平时    |

### 考核方式

某课程的考评成绩=平时考勤与课堂讨论成绩×10%+完成特定项目工作任务的表现与实际操作成绩×20%+实训报告、课外习题作业成绩×15%+实训操作表现与考核成绩×15%+期中开卷知识应用能力考试成绩×15%+期末闭卷基础知识与综合能力应知应会考试成绩×25%

### 考核标准

①平时成绩：满出勤为10分，旷课次数达到学校规定要求，取消考试资格，本课程重修。

②完成特定项目工作任务的成绩：根据学生完成特定项目工作任务的实际表现与质量水平评定成绩。其中，学生互评成绩×50%+教师评价×50%（有任务目标、实施方案、实操记录、项目报告、自我评价）。

③实训报告、课外习题作业成绩：根据学生完成实训项目的报告、总结与提交的作业，由代课教师客观评价，给出成绩。

④实际操作成绩：学生之间互评成绩×50%+教师评价×50%（有操作构成、操作记录、操作结果、操作评价）。

⑤期中考核考试成绩：根据课程特点，期中一般采用比较灵活的开卷考试，考试内容可以是职业活动的实践操作能力考核，也可是基础知识要点、案例评析、方案制定与知识的综合应用能力考核等。可以采用笔试，也可以让学生提交完成的方案报告。

⑥期末笔试成绩：依据试卷标准答案来考核。

#### （2）课程与专业学习的校外考核

课程与专业学习的校外实训实习考核应采用校内专业教师评价、校外兼职教师评价、实习单位鉴定三方评价相结合的考核评价方式，以对学生的职业技能、工作态度、工作纪律、责任心、合作意识以及应用专业知识创造性解决实际问题的综合职业能力（专业能力、方法能力与社会能力）等进行全方位评价。

### 考核方式

课程学习或专业学习的校外实训实习成绩=学生在实习实训过程中的综合工作表现成绩×20%+实际操作与工作成效成绩×50%+综合职业素质×30%

### 考核标准

①学生在实习实训过程中的综合工作表现成绩由实习实训指导教师和企业的班组长、工段长或直接主管沟通协商评定。

②实际操作与工作成效成绩=学生之间互评×20%+企业主管领导或指导教师评价×50%+学校实习实训指导教师评价×30%（学院教师应对学生的操作规范、综合知识应用、动手操作能力、团队协作精神、创造性解决问题的智慧与能力等进行综合考评）。

③综合职业素质=学生之间互评×20%+指导教师评价×30%+企业主管领导或指导教师评价×50%（主要考察学生是否具备入职工作所必须的职业素质）

#### （3）注重学生学习过程的评价考核

为体现高职教育职业性、实践性、开放性的特点特色，督促学生改变“平时不学习，考试抱佛脚”的习惯，除减少试卷上死记硬背的纯理论考题分值，增加知识应用、综合分析、方案制定、案例评析、实践操作等考题的分值外，更多地应注重学生学习过程的评价考核。即对学生学习过程采取教师对学习小组评价、教师对学生评价、学生自我评价三种考评方式相结合的考核方法。不仅要对学生工作过程的完整性和操作的规范性进行全程考核，而且还要对学生的表现和实际动手操作能力进行客观考评。各任课教师要根据所代课程的性质特点、教学内容与知识、能力、素质目标设计教师对学生小组的学习过程考核评价表、教师对学生个人的学习过程考核评价表和学生自我考核评价表。

#### 2、对教师教学水平、执教能力的评价考核

对教师教学水平、执教能力的评价考核应重点从以下三个方面进行：

（1）学生定期意见征询与网上评教考核相结合。即每学期在期中、期末定期召开两次各班学生代表座谈会，征询学生对各代课教师的教学意见与评价，每个学期结束后，要求所有学生在上网查看成绩时，首先对代课教师教学态度的端正性、教学方法的灵活性、教学内容的针对性、教学设计的情境性、教学过程的职业性与教学效果的实效性等进行实事求是地客观评价。并将学生的评价结果与比较集中的评价意见向代课教师反馈或公示，以督促教师改进教学方法，提高教学水平。

（2）教师自评与校内外教学督导听课评议考核相结合。每学期由教务处至少组织1-2次的教师自评，在此基础上，校内教学督导和聘请的校外教学督导要进行轮流听课，特别是对学生意见大的教师要重点听课，以帮助指导教师了解自己教学上存在的问题，

有针对性地进行整改与帮扶提高，以达到整体提升教师执教能力与教学水平的目的。

(3) 校外专家与行业企业的评价考核相结合。应吸纳校外专家和行业企业的同行参与教学评价，重点通过学生职业技能考核和参加省级及省级以上职业技能大赛的获奖情况；通过学生相应职业资格证书的考试合格率以及学生顶岗实习期间内的综合表现、专业技能、职业素质、工作能力的全面考察；通过专业教师参加社会工作、专业学会、协会的情况，教师主持省级及省级以上教改课题、教师担任教指委工作的情况以及教师在行业、企业的影响力，来综合评价考核专业教师的教学水平与执教能力。

## (六) 质量管理

要根据学校的机构设置情况，健全各级专业教学管理机构，明确职责，同时建立健全覆盖专业教学全过程的教学管理的各项规章制度。具体包括人才培养的市场调研及培养方案的制定与修订，专业教学团队建设、课程建设、教材建设、网络教学资源建设、校内外实习实训基地建设，学生认知实习、专业实习、集中顶岗实习、毕业实习等社会实践活动的开展，对毕业生的跟踪调查、社会服务与产学合作等主要内容，以满足教学管理工作开展的需要。具体来讲，应重点加强以下五个方面的工作：

1、建立专业指导委员会，定期修订人才培养方案。应成立以行业、企业营销实践专家为主体的市场营销专业指导委员会，研究制定专业人才培养方案，探讨专业面向与职业岗位需求、职业资格标准、人才培养目标与规格类型；研究确定注重学生职业应用能力的专业课程体系、课程标准、教学模式、校企合作方式、集中顶岗实习、毕业实习与就业工作等问题，共同制定体现专业特点和符合学生认知规律的专业人才培养方案。

2、建立健全专业教学常规管理措施，促进教育教学质量的整体提升。

(1) 制定出勤要求和督导制。

(2) 制定说课、备课、上课、作业布置与批改、课外辅导、试卷命题、教学情况分析要求与方式、督导制等。

(3) 合理制定与修订本专业教学计划、授课教案、课程考核方法、标准等。

(4) 规范教学文件、教学档案等。

3、制定完善教师管理制度，提高专兼职教师的综合素质。制定科学合理的中青年骨干教师中长期培养规划和年度培养计划，加强专职教师提升学历和“双师型”认证工作，对外聘教师的数量和经费分别制定相应的政策和制度予以保证。

4、建立教学质量保证体系。制定恰当的教学过程管理和学生能力评价机制。评价标准结合企业考核标准确定能力考核要素，确定理论考核和能力考核的权重，并构建以



能力为核心、以过程为重点的学生职业能力评价考核体系。

5、加强校内、校外实习实训基地良性运行的保障机制。为使本专业的技能训练达到人才培养目标与规格的要求，将本专业涵盖课程的必备知识转化为学生的职业行为能力，应建立校内实训室与校外实习基地相结合的实践教学体系及相应管理机制。

## **九、毕业要求**

1、思想素质：操行评定合格。

2、身体素质：达到教育部、国家体育总局颁布的《国家学时体质健康标准》的要求。

3、学制：基准学制为 3 年，实行学分制教学管理模式，修业年限为 3-5 年。

4、学分：学生在校期间完成专业人才培养方案所规定课程学习且成绩合格，至少应修满 142.3 学分。

5、证书：在校期间取得全国计算机等级考试一级合格证书。