

附件 1

# 市场营销专业 人才培养方案

(2020 级三年制)

方案编制人：李秀杰

专业教研室主任：李秀杰

二级学院院长：丛淑荣

教务处处长：

主管校长：

批准日期：2020 年 月 日

辽宁建筑职业学院工商管理学院

### 一、专业名称及代码

专业名称：市场营销

专业代码：630701

### 二、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

### 三、修业年限

修业年限：3年

学历：专科

### 四、职业面向

专业大类 (代码)	专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业 类别 (代码)	主要岗位类别 (或技术领域)	证书举例
财经商贸 (63)	市场营销 (6307)	商务服务业 (72)	购销人员 (4-01)	专技岗位	助理营销师证 助理商务策划师

### 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，适应社会经济发展和社会主义现代化建设需要，具有德智体美劳综合素质，面向现代商业服务、批发和零售业，具有较扎实的现代管理学、经济学、市场营销基本理论、专业知识、营销手段和经营方法，掌握市场营销基本技能并具有现代化视野、创新创业意识、团队协作精神，熟悉经济政策、法规及商业惯例等知识和技术技能，面向工商领域的复合型技术技能人才。

#### (二) 培养规格

本专业培养的人才应具有以下素质、知识、能力以及价值观与态度。

要素	基本要求	具体内容
基本素质	思想政治素质	具有科学的世界观、人生观和价值观，践行社会主义荣辱观。
		具有爱国主义精神。
		具有责任心和社会责任感。
		具有法律意识，依法行事。
	身心素质	具有健康体魄、健全心理和健全人格。
	文化科技素质	具有合理的知识结构和终身学习不断更新知识的能力。
		具有一定的创新意识、精神的能力。
		具有一定的人文、历史和艺术修养。
	专业素质和职业素质	具有正确的职业理想。
		具有较高的职业奉献精神、尊重领导、团结协作的团队精神。
具有吃苦耐劳的精神。		
具有较扎实的专业知识和专业技能。		

		具有较强的执行能力和具有较强的工作效率和安全意识。
知识结构	公共基础知识	应掌握计算机基础知识，运用计算机工具进行操作，完成营销工作的信息处理和无纸化办公，并取得计算机高新技术考试合格证书。
		应掌握大学英语基础知识，取得国家大学英语 A 级考核证书。
	专业基础知识	应掌握商品识别知识，能具备运用商品分类、检验、包装、储存等技能，解决工作中的一些基本问题的能力。
		应掌握电子商务知识，能具备利用各种电子平台从事商务活动的的能力。
		应掌握企业管理知识，能够具备分析、解释企业经营战略管理的流程及各环节的重点，并利用企业文化的三个层面进行企业文化分析，初步设计企业文化建设流程的能力。
		应掌握公共关系知识，能够具备组建一个公共关系部门，会挑选相应部门成员并进行合理分工，会基本制作岗位说明书，并且能对不同公众进行分类的能力。
		应掌握人力资源管理知识，能够具备对人力资源的获取、使用、保持、开发、评价与激励进行全过程管理，并制定各阶段实施方案的能力。
		应掌握营销创业运营知识，能够具备汇集创业资本、发觉创业商机、整合有利资源、企业启动运营、规避运营风险，提升自身创业和经营的能力。
	专业核心知识	应掌握市场调研知识，能够具备运用市场调研方法，搜集市场信息，并运用科学的方法对市场信息进行整理、分析，形成可行性预测报告的能力。
		应掌握市场营销知识，能够具备运用市场营销基本知识和技能分析企业营销活动中存在的问题，并提出解决方案；能够运用营销组合策略制定和实施企业营销策略的能力。
		应掌握营销策划知识，能具备运用营销策划知识和技能制定市场调研、市场开发和营销组合策划方案，并撰写营销策划书的能力。
		应掌握推销与谈判知识，能具备寻找接近客户、推销洽谈、客户异议处理、促成交易和商务谈判人员组织、商务谈判方案制定、谈判开局、磋商等推销技巧与商务谈判岗位所需的通用能力。
		应掌握价格相关知识，能够具备运用价格理论知识和技能正确分析评价我国经济运行情况并制定具体商品价格的能力。
		应掌握网络营销知识，能具备运用电子商务工具，熟练快捷进行电子商务交易、配送、支付等操作，并进行有效沟通及服务的能力。
能力要求	基本能力	具有良好的语言表达、写作和沟通能力。
		具有较强的信息处理和创新能力。
		具有良好的团队合作能力。
	专业能力	运用市场调研知识和技能完成市场营销调研工作。
		运用目标市场开发技能完成目标市场开发工作。
		运用产品推广知识和技能完成新产品上市推广工作。
		应掌握价格理论与实务知识，运用产品定价的专业技能完成企业定价工作。
运用分销渠道设计与管理知识和技能完成渠道开发与管理工作。		
应具备市场营销与策划实务知识，运用促销活动的专业技能完成促销工作。		

	运用产品推销实务和商场操作技术与售货艺术的专业知识技能完成产品销售工作。
	应具备客户关系管理知识，运用客户开发、服务和管理的专业技能完成客户关系管理工作。

### 六、职业岗位与能力分析

序号	职业岗位	岗位描述 (典型工作任务)	职业能力要求	课程设置/ 学习内容
1	企业市场调查分析员	进行产品上市前期调研，对市场进行具体分析，针对营销问题进行全方位的市场调研工作	具有语言表达能力、沟通能力、市场调研实施能力	市场调研应用、市场营销实务、营销策划实务、消费心理分析、商务礼仪
		负责对调研资料进行整理、分析、总结，按时提交市场调研分析报告，及时向有关部门反映发现的问题	具有书面表达能力、市场调研资料分析和调研报告撰写能力	
2	渠道管理专员	根据渠道拓展计划完成渠道开拓、产品推广和销售目标任务，并对所属区域产品销售情况进行统计分析，及时追讨客户所欠货款	具有目标市场开发能力、公关职业能力、产品销售和推广职业能力	市场营销实务、推销与谈判技巧、营销策划实务、公共关系实务、客户关系管理、企业管理、商务礼仪、经济法
		负责建立企业与中间商的长期良好合作关系，对所属区域的中间商进行有效管理	具有公关和客户关系管理能力、企业管理能力	
3	企业销售代表	负责产品销售和销售尾款的追回工作，按时提交销售数据，确保资金回笼	具有产品推销能力、人际沟通能力和团队合作能力	市场营销实务、网络营销、推销与谈判技巧、客户关系管理、价格理论与实务、营销策划实务、公共关系实务、新媒体营销、服务营销
		协助相关部门做好售后服务和客户档案建立工作，定期向客户了解产品使用情况，及时反馈给相关部门	具有客户关系管理与维护能力、公关能力	
4	销售业务管理员	负责销售合同的跟进、督促，建立合同台账和销售核算总账，按时登记相关科目，编制资金回笼计划、监督资金回笼情况	具有较强的语言表达与书面表达能力，人际沟通能力，信息处理能力	市场营销实务、经济法、电子商务基础、网络营销、企业管理、人力资源管理、经济法、新媒体营销、服务营销
		负责接收、发送销售部门的所有商务信函和销售合同的管理工作	具有组织协调能力	
5	营业员	负责商品的陈列、摆放和盘点工作，运用各种促销策略和销售技巧，刺激消费者的购买欲望，达成交易，并按时填报商品销售日报表	具有语言表达与沟通能力、产品推销能力、商品议价能力	市场调研与应用、市场营销实务、网络营销、消费心理分析、推销与谈判技巧、商品识别、价格理论与实务、客户关系管理、经济法、新媒体营销、服务营销
		负责收集客户的意见、竞争对手的产品和价格信息，及时处理客户的抱怨	具有客户关系管理能力、市场调研能力	
6	客户服务管理员	负责收集、分析和整理售后服务反馈的信息，制定客户服务方案，受理客户投诉，解决售后服务纠纷，及时处理突发事件	具有语言表达与沟通能力、公关能力、信息处理能力	市场调研与应用、客户关系管理、公共关系实务、经济法、信息技术应用、电子商务
		负责建立客户档案和售后服务信息管理系统，进行客户回访，检	具有市场调研能力、公关能力、信	

序号	职业岗位	岗位描述 (典型工作任务)	职业能力要求	课程设置/ 学习内容
		查客户关系维护情况, 建立企业与客户之间良好关系	息处理能力	

## 七、课程体系

### (一) 课程体系设计思路

通过深入企业调研, 并与相关企业合作, 共同开展市场营销专业及课程体系的建设, 其建设思路如下:

在新的人才培养模式指导下, 我们打破了传统的学科性, 根据专业核心技能、职业通用技能、就业创业发展技能及社会对市场营销人才的需求, 我们对课程体系进行了优化, 及时增添了技能课、职业素质课程等, 使课程体系与职业发展紧密结合。形成了面向职业岗位的课程体系模式。详细内容见图 1。

### (二) 课程体系开发流程



图1 市场营销专业课程开发模式

### (三) 课程体系架构

课程体系和教学内容, 通过“精简、融合、重组、增设”等途径, 使课程结构体系整体优化。教学内容的更新, 使学生的考证能力和专业技能得到了进一步加强。修改后的课程体系突出了学生在就业中的“多元优势”, 形成了具有我校特色的市场营销专业课程体系。市场营销专业主要课程构成见图 2。



图2 市场营销专业主要课程构成

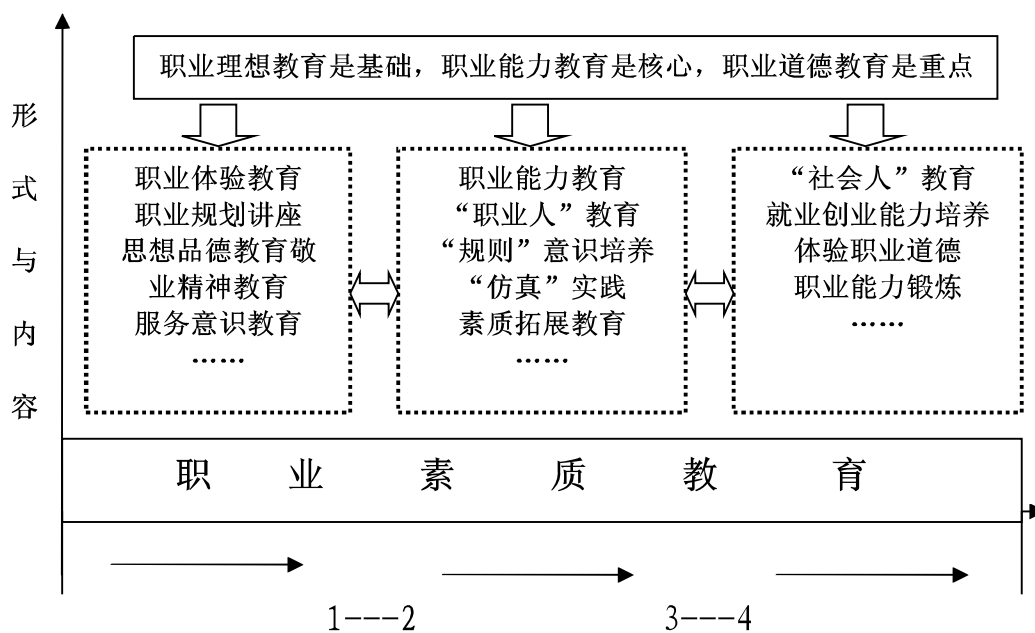


图3 职业素质教育内容

## 八、课程设置及要求

### (一) 公共基础课

课程名称	军事课（军事技能）				
课程编码	9009A01	学时	112	学期	1
学习目标	1. 提高学生的政治觉悟，激发爱国热情，磨练坚忍不拔的意志品质和身心素质； 2. 培养艰苦奋斗，刻苦耐劳的坚强毅力和集体主义精神； 3. 增强国防观念和国家安全意识，养成良好的学风和作风； 4. 掌握和了解基本的军事知识和技能，为强军目标和建设国防后备力量服务。				
学习内容	涵盖共同条令教育与训练、射击与战术训练、防卫技能与战时防护训练、战备基础与应用训练四大项内容。具体包括：各项条令、分队的队列动作及现地教学；格斗基础、战备规定、紧急集合。				

课程名称	军事课（军事理论）				
课程编码	9009B01	学时	33	学期	1
学习目标	1. 让学生了解掌握军事理论基础知识，了解新时代国家军事战略方针； 2. 增强国防观念、国家安全意识和忧患危机意识； 3. 弘扬爱国主义精神，传承红色基因； 4. 提高学生综合国防素质；				
学习内容	以国防教育为主线，涵盖中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备五大项内容。具体包括：国防概述、国防法规、国防建设、武装力量、国防动员；国家安全概述、国家安全形势、国际战略形势；军事思想概述、外国军事思想、中国古代军事思想、当代中国军事思想；战争概述、新军事革命、机械化战争、信息化战争；信息化装备概述、信息化作战平台、综合电子信息系统、信息化杀伤武器。				

课程名称	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论				
课程编码	9009002	学时	72	学期	2
学习目标	1. 增强对新时代的认识和理解，理解中国特色社会主义进入新时代的意义和内涵； 2. 通过学习中国共产党把马克思主义基本原理与中国实际相结合的历史进程，正确把握马克思主义中国化的重大理论成果和马克思主义与时俱进的理论品质，充分认识习近平新时代中国特色社会主义思想是以习近平同志为核心的党中央集体智慧的结晶，是党和国家应该长期坚持的理论，是实现中华民族伟大复兴中国梦的行动指南； 3. 全面提高学生思想政治素质和马克思主义中国化理论的素养； 4. 引导学生正确认识自己所肩负的历史使命和社会责任，努力使自己成为德智体美劳全面发展的中国特色社会主义事业的建设者和接班人。				

学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 学习毛泽东思想、中国特色社会主义理论的基本立场、主要理论观点和科学方法，了解近现代中国社会发展的规律，增强坚持中国共产党的领导和走社会主义道路的信念；</li> <li>2. 了解中国共产党人实现马克思主义基本原理与中国具体实际相结合第一次历史性飞跃及其理论成果，增强“四个自信”；</li> <li>3. 理解习近平新时代中国特色社会主义思想是当代中国的马克思主义，马克思主义中国化的最新理论成果；</li> <li>4. 把握中国特色社会主义的总任务、总体布局、战略布局。</li> </ol>
------	---

课程名称	思想道德修养与法律基础				
课程编码	9009003	学时	44	学期	1
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 培养大学生良好的思想道德素质与法治素养；</li> <li>2. 能够树立正确的人生观、价值观、道德观、法治观；</li> <li>3. 引导学生树立高尚的理想情操和养成良好的道德品质，树立体现中华民族优秀传统文化和时代精神的价值标准和行为规范，德智体美全面发展。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 思想道德修养：理想信念教育、中国精神、人生观及价值观教育、道德观教育；</li> <li>2. 法律基础：中国特色社会主义法律体系、中国特色社会主义法治体系、中国特色社会主义法治道路、法治思维与法律权威、法律权利与法律义务。</li> </ol>				

课程名称	体育				
课程编码	9009004	学时	78	学期	1、2、3
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 能够通过自身锻炼保持身心健康；</li> <li>2. 熟练掌握两项以上健身的基本方法和技能；</li> <li>3. 能测试和评价体质健康状况；</li> <li>4. 培养出良好的体育道德和合作精神，正确处理竞争与合作的关系。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 健身运动，发展人体内脏器官的功能，以及力量、耐力、柔韧、灵敏和速度等运动素质；</li> <li>2. 学习娱乐体育，丰富文化生活，使人改善身心、陶冶情操；</li> <li>3. 学习格斗性体育，提高防身自卫和应变能力。</li> </ol>				

课程名称	英语				
课程编码	9009005	学时	116	学期	1、2
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 掌握一定的英语基础知识；</li> <li>2. 能够进行简单的英语对话，阅读一般的英文材料；</li> <li>3. 能借助词典翻译有关英语业务资料</li> <li>4. 为今后进一步提高英语沟通能力奠定基础。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 英语词汇和常用词组并能正确拼写，英汉互译；</li> <li>2. 日常交际的简短对话和陈述；</li> <li>3. 一般的课堂用语；</li> <li>4. 阅读中等难度的一般题材的简短英文资料；</li> <li>5. 通用的简短实用文字材料；</li> <li>6. 运用所学词汇和语法写出简单的短文；</li> <li>7. 用英语填写表格；</li> </ol>				



	8. 借助词典将中等偏下难度的一般题材的文字材料译成汉语。
--	-------------------------------

课程名称	心理健康教育				
课程编码	9009006	学时	11	学期	1
学习目标	《心理健康教育》是适应大学生自我成长的迫切需要而开设的，旨在使学生掌握心理健康的基本知识，及时给予大学生积极的心理指导，帮助大学生正确认识自我，完善自我，发展自我，优化心理素质，提高心理水平，促进全面发展，能够树立正确的人生观、价值观。				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 生理心理特点及自我意识；</li> <li>2. 大学生健全人格与塑造；</li> <li>3. 良好情绪、情感及培养；</li> <li>4. 学习心理及促进；</li> <li>5. 大学生人际调适的基本原则和学生性心理的健康维护；</li> <li>6. 正确对待挫折心理；</li> <li>7. 了解常见心理疾病及防治。</li> </ol>				

课程名称	计算机应用基础				
课程编码	9009007	学时	33	学期	1
学习目标	<p>具备一定的职业关键能力，能够进行常用的计算机操作：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉计算机的组成、各主要部件的功能和性能指标；</li> <li>2. 熟悉计算机系统安装和维护的基本知识；</li> <li>3. 熟练掌握操作系统和文件管理的基本概念和基本操作；</li> <li>4. 熟练掌握文字处理的基本知识和基本操作；</li> <li>5. 掌握小键盘盲打技巧并能熟练操作；</li> <li>6. 熟练掌握演示文稿的基本知识和基本操作；</li> <li>7. 掌握网络基础知识和基本操作。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 计算机基础知识；</li> <li>2. Windows 操作系统；</li> <li>3. Word 文字处理；</li> <li>4. 小键盘盲打；</li> <li>5. Excel 电子表格；</li> <li>6. PowerPoint 演示文稿制作；</li> <li>7. 网络和 Internet 应用等。</li> </ol>				

课程名称	职业生涯规划				
课程编码	9000908	学时	22	学期	1
学习目标	通过本课程的学习，大学生应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，逐步确立长远而稳定的发展目标，增强大学学习的目的性、积极性。				
学习内容	了解职业、职业生涯、职业生涯规划的概念及影响职业规划的因素，掌握职业选择和职业生涯规划的相关理论、内容和步骤。掌握大学生职业发展规划的五大步骤：自我认知、环境认知、职业发展决策、实施策略和评估修正，并充分结合职				

	业道德与职业素养的具体细节，完成大学生职业发展规划。
--	----------------------------

课程名称	就业指导				
课程编码	9000909	学时	20	学期	4
学习目标	通过本课程的学习，学生应了解当前毕业生就业形势与政策、就业市场及其运行机制，做好求职前的各项准备，提高求职应聘技能，增强心理调适能力，维护个人合法权益，进而有效地管理求职过程。				
学习内容	本课程主要讲授毕业生就业形势与政策、搜集就业信息、求职简历的设计与编制、笔试与面试技巧、求职常见心理问题及调适方法、就业权益保护等，了解专业所对应的具体职业要求，通过课程提高学生自身素质和职业需要的技能，以胜任未来的工作。				

课程名称	创业基础				
课程编码	9009059	学时	32	学期	4
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 掌握开展创业活动所需要的基本知识；</li> <li>2. 具备必要的创新创业能力；</li> <li>3. 培养创新创业精神；</li> <li>4. 树立科学的创业观。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 创业基本知识：认知创业的基本内涵和创业活动的特殊性，辩证地认识和分析创业者、创业机会、创业资源、创业计划和创业项目；</li> <li>2. 必要的创业能力：创业资源整合与创业计划书的撰写方法；新企业开办流程与管理；创办和管理企业的综合素质和能力；</li> <li>3. 科学创业观：主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求，积极投身创业实践。</li> </ol>				

课程名称	形势与政策				
课程编码	9009060	学时	17	学期	3
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 能力目标：通过课程教学，培养学生逐步形成敏锐的洞察力和深刻的理解力，提高学生的理性思维能力和社会适应能力。</li> <li>2. 知识目标：通过课程教学，使学生全面正确认识党和国家面临的形势和任务，正确认识国情，理解党的路线、方针和政策，树牢“四个意识”，坚定“四个自信”。</li> <li>3. 素质目标：通过课程教学，帮助学生开阔视野，坚信我们党完全有能力带领全国各族人民，在应对挑战中创造新的发展机遇，实现更好发展，培养正确分辨能力和判断能力。</li> </ol>				
学习内容	《形势与政策》课程具有理论性与时效性特点，因此其内容具有特殊性，不同于其他课程有固定的教学内容，本课程根据教育部社政司下发的每学期《高校“形势与政策”教育教学要点》，主要围绕党和国家出台的重大战略决策和国际国内的热点、焦点问题并结合我校教学实际情况和学生关注的热点、焦点问题来确定教学内容。				

课程名称	健康教育				
------	------	--	--	--	--

课程编码	9009061	学时	16	学期	1、2
学习目标	《健康教育》课是帮助学生树立健康意识，掌握维护健康的知识和技能，形成文明、健康的生活方式，提高自身健康管理能力，增强维护全民健康的社会责任感，促进学生身心健康和全民发展。				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 健康生活方式及青少年健康危险行为；</li> <li>2. 学生传染病预防；</li> <li>3. 学生常见疾病预防；</li> <li>4. 艾滋病预防及性健康教育；</li> <li>5. 食品安全及相关疾病预防；</li> <li>6. 意外伤害预防与基本急救技能；</li> </ol>				

课程名称	劳动				
课程编码	9009011	学时	24	学期	4
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 引导学生树立劳动观念；</li> <li>2. 培养学生“自强、感恩、服务、奉献”的理念；</li> <li>3. 发挥学生自身能力和特长，拓展学生综合素质，增强学生的社会实践能力，促进实现知行合一，使他们更好地主动服务社会，为社会传递爱心，为他人提供帮助，为学生自身健康成长和自主发展奠定思想道德素质基础。</li> <li>4. 在公益劳动、志愿服务中强化社会责任，培养良好的社会公德，促进学生形成正确的世界观、人生观、价值观。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 美化校园劳动；</li> <li>2. 在校内进行公益性服务活动；</li> <li>3. 参加校院有关部门的服务性工作；</li> <li>4. 在校外进行公益性服务活动。</li> </ol>				

(二) 专业（技能）课

课程名称	消费心理分析				
课程编码	0921001	学时	44	学期	1
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉消费者获得消费信息、产生消费需要与动机、进行购买决策、享受消费价值、获得消费体验的过程；</li> <li>2. 能够运用购买行为分析把握消费者购买过程，实现产品销售。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 消费群体的心理特点；</li> <li>2. 分析商品、营业环境、广告宣传、社会环境等因素与消费者心理之间的关系；</li> <li>3. 研究消费者心理与行为的主要方法。</li> </ol>				

课程名称	商务礼仪				
课程编码	0921002	学时	22	学期	1
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉商务礼仪的基本要求，塑造庄重的商人形象；</li> <li>2. 能够在一般的商务性活动中，规范交际行为；</li> <li>3. 能合理安排商务活动中的迎送工作。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 人际交往技巧；</li> <li>2. 形象塑造技巧和商务礼仪、仪式。</li> </ol>				

课程名称	商品识别				
课程编码	0921003	学时	36	学期	2
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉商品识别知识；</li> <li>2. 能够运用商品识别的基本方法对商品进行分类、检验和包装；</li> <li>3. 能按国家规定的产品质量标准检验产品质量；</li> <li>4. 能够运用商品识别的知识，解决工作中的一些基本问题。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 商品识别的基本知识；</li> <li>2. 商品质量分类、质量标准、质量检验常识；</li> <li>3. 商品贸易中控制商品质量的基本方法；</li> <li>4. 常见防虫、防鼠、防霉、防盗、防火和防腐养护技术。</li> </ol>				

课程名称	市场营销实务				
课程编码	0921004	学时	72	学期	2
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉市场营销基本知识、基本技能和常用的营销组合策略；</li> <li>2. 能够运用市场营销基本知识和技能分析企业营销活动中存在的问题，并提出解决方案；</li> <li>3. 能够运用营销组合策略制定企业营销策略；</li> <li>4. 能够识别企业营销组织的类型和评价各类营销组织。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 认识市场营销；</li> <li>2. 市场营销环境和消费者行为分析；</li> <li>3. 市场调研与预测和消费者行为分析；</li> <li>4. 目标市场定位；</li> <li>5. 制定产品营销组合策略；</li> <li>6. 加强企业营销组织管理。</li> </ol>				

课程名称	电子商务基础				
课程编码	0921005	学时	36	学期	2
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉电子商务的基本知识、基本技术和方法；</li> <li>2. 能够运用电子商务的基本知识、技术，从事电子商务活动；</li> <li>3. 会运用电子商务知识和技术，分析评价企业电子商务活动。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 电子商务模式和电子商务信息案例；</li> <li>2. 网上支付和 EDI 电子商务；</li> <li>3. 网络营销和电子商务法律法规；</li> <li>4. 网络工具软件使用。</li> </ol>				

课程名称	企业经营沙盘模拟				
课程编码	0921006	学时	36	学期	2
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 掌握企业经营管理的全过程，树立共赢理念、诚信理念、全局理念；</li> <li>2. 掌握战略管理、生产运作管理、市场营销管理、财务管理的基本知识，能够利用企业经营沙盘系统熟练完成企业经营过程，进行市场营销管理、采购管理、质量管理、财务管理活动，具备处理解决企业中的实际问题的能力；</li> <li>3. 掌握企业经营管理中实施和应用 ERP 的一般过程及基本方法，具备企业建设 ERP 系统的实施能力。</li> </ol>				

学习内容	1. 企业管理沙盘基础知识; 2. 营销管理知识; 3. 生产运作管理; 4. 财务管理; 5. 综合模拟。				
------	--	--	--	--	--

课程名称	市场调研应用				
课程编码	0921007	学时	51	学期	3
学习目标	1. 熟悉产品市场调研方案、调研问卷的设计; 2. 能够充分运用市场调研方法, 搜集市场需求信息; 3. 能运用科学的方法对市场信息进行整理、分析, 并形成可行性预测报告。				
学习内容	1. 运用适当的方法进行竞争对手信息收集与整理; 2. 市场调研方法应用; 3. 资料整理的方法; 4. 利用前期的信息对未来一段时期企业的销售情况进行估计与预测, 对市场上的营销问题进行分析与诊断, 为营销决策提供依据。				

课程名称	价格理论与实务				
课程编码	0921008	学时	68	学期	3
学习目标	1. 熟悉价格理论与实务的基本知识、企业定价和价格管理; 2. 能够运用价格理论与实务知识和技能正确分析评价我国经济运行情况; 3. 能够制定具体商品价格。				
学习内容	1. 价格形成、价格构成和价格体系; 2. 价格信息与预测; 3. 企业定价; 4. 工农业产品价格和服务商品价格; 5. 价格管理。				

课程名称	营销策划实务				
课程编码	0921009	学时	68	学期	3
学习目标	1. 熟悉营销策划基本知识; 2. 能运用营销策划知识和技能制定市场调研、市场开发和营销组合策划方案, 并撰写营销策划书。				
学习内容	1. 营销策划基本知识; 2. 市场调研和目标市场开发策划; 3. 产品和价格策划; 4. 渠道和促销策划。				

课程名称	营销策划实训				
课程编码	0921010	学时	24	学期	3
学习目标	1. 掌握撰写营销策划方案的基本方法和流程, 体验劳动乐趣; 2. 熟悉不同主题策划内容的特点和要求, 感悟劳动意义;				

	3. 掌握不同主题策划方案撰写的方法和要求，领会劳动精神； 4. 熟悉专项营销策划活动的专业知识和分析、构思、设计要求，收获劳动成果。
学习内容	1. 能准确定义和描述营销策划目标； 2. 熟练运用几种常见的营销策划书写作技巧撰写相关营销策划方案； 3. 能够熟练进行策划方案的排版，并用 PPT 汇报方案。

课程名称	企业管理				
课程编码	0921011	学时	51	学期	3
学习目标	1. 熟悉客户关系基本知识和基本技能； 2. 能够运用客户关系基本知识和技能建立与维护客户关系，使客户满意。				
学习内容	1. 企业管理基本知识； 2. 生产管理、品质管理、物流管理、技术设备管理、财务管理； 3. 基层管理实践与创新等方面常常遇到的管理问题。				

课程名称	人力资源管理				
课程编码	0921012	学时	51	学期	3
学习目标	1. 熟悉人力资源管理的基本理论、基本方法和技能； 2. 能够运用人力资源管理理论和技能分析评价企业人力资源管理； 3. 能够对人力资源的获取、使用、保持、开发、评价与激励进行全过程管理，并制定各阶段实施方案。				
学习内容	1. 人力资源管理基本知识； 2. 人力资源管理规划、培训与开发； 3. 员工的招聘与录用； 4. 人力资源的绩效和薪酬管理； 5. 劳动关系管理与社会保障。				

课程名称	网络营销实务				
课程编码	0921013	学时	48	学期	4
学习目标	1. 熟悉正确的网络营销观念、思路； 2. 能运用电子商务工具，熟练快捷进行电子商务交易、配送、支付等操作，并进行有效沟通及服务。				
学习内容	1. 开展网络营销的前期准备； 2. 相关网站的选择； 3. 产品信息的发布； 4. 客户的筛选与沟通； 5. 促成网上成交与送货和顺利完成网上收付。				

课程名称	推销与谈判技巧				
课程编码	0921014	学时	48	学期	4
学习目标	1. 熟悉推销的概念、职责、任务及推销人员的素质要求，了解商务谈判的含义、基本原则、基本内容、策略和过程等方面的知识； 2. 能够掌握推销准备工作、认知顾客、推销产品、客户管理、货款回收，谈判的				

	准备工作、谈判的开局、摸底、磋商、签约的方式等技能，运用相关知识和技能从事企业商务活动。
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 推销准备工作；</li> <li>2. 认知顾客；</li> <li>3. 推销过程及推销服务；</li> <li>4. 客户管理；</li> <li>5. 货款回收；</li> <li>6. 商务谈判准备和磋商过程；</li> <li>7. 商务谈判的语言技巧和常用策略；</li> <li>8. 商务谈判的僵局处理和合同的履行。</li> </ol>

课程名称	公共关系实务				
课程编码	0921015	学时	40	学期	4
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉公共关系建立与维护的基本知识和技能；</li> <li>2. 能够针对企业实际制定和实施科学合理的公共关系方案。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 策划、组织内、外部公共关系活动；</li> <li>2. 正确使用 CIS 战略；</li> <li>3. 有效开展公共关系传播；</li> <li>4. 及时进行危机处理；</li> <li>5. 维持企业良好的公共关系，提升企业美誉度。</li> </ol>				

课程名称	客户关系管理				
课程编码	0921016	学时	64	学期	4
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉客户关系基本知识和基本技能；</li> <li>2. 能够运用客户关系基本知识和技能建立与维护客户关系，使客户满意。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 认识客户关系管理；</li> <li>2. 客户关系的建立；</li> <li>3. 客户关系的维护和客户关系的破裂与恢复。</li> </ol>				

课程名称	市场推广综合实训				
课程编码	0921029	学时	24	学期	4
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 市场调研实操，领会劳动精神；</li> <li>2. 践行营业推广，体验劳动魅力；</li> <li>3. 推销实务运用，感悟劳动意义。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 利用理论知识，完成市场调研；</li> <li>2. 利用理论知识，进行营业推广；</li> <li>3. 利用理论知识，拓广销售市场。</li> </ol>				

课程名称	顶岗实习				
课程编码	0921031	学时	624	学期	5、6
学习目标	通过顶岗实习，使学生掌握企业营销一线不同岗位、职责和技能要求，培养学生运用营销专业知识和技能，发现问题、分析问题和解决问题的能力，并通过企业				

	体验学习，使学生学会做人、做事和合作，完成顶岗实习报告，为实现毕业后顺利就业打下坚实基础。
学习内容	1. 市场调研和销售业务实习； 2. 销售内勤和售后服务业务实习； 3. 分销渠道业务实习； 4. 促销业务实习； 5. 电子商务业务实习； 6. 撰写顶岗实习报告。

课程名称	毕业设计				
课程编码	0921030	学时	240	学期	6
学习目标	1. 培养学生综合分析和解决问题的能力； 2. 培养学生综合运用所学专业知 识，结合实际独立完成毕业设计题目的工作能力； 3. 注意培养学生踏实、细致、严格认真和吃苦耐劳的作风。				
学习内容	1. 根据学院专业培养计划下达毕业设计文件； 2. 组织学生学习“如何进行毕业设计讲座”指导学生选题； 3. 根据选题指导学生进行营销专业的调研。 4. 指导学生撰写 毕业报告，并在规定时间内提交。				

(三) 限选课

课程名称	连锁门店运营实务				
课程编码	0901202	学时	36	学期	2
学习目标	1. 熟悉收银机结账，按照正确的装袋顺序把商品装袋； 2. 能够对顾客采用不同的销售方法进行销售； 3. 能够根据商品配置表陈列商品，并能对商品进行陈列； 4. 能够控制卖区商品的存货量，对商品进行进货、验收能力和盘点； 5. 能够对公共危机进行处理； 6. 能够对经营绩效进行分析。				
学习内容	1. 企业筹划组建中业态与经营模式分析； 2. 组织机构设置与人员配备； 3. 连锁门店开发； 4. 商品采购与供应商管理； 5. 营销管理和信息管理等工作 中最新管理技术。				

课程名称	媒体策划				
课程编码	0901202	学时	36	学期	2
学习目标	1. 熟练地运用相关软件制作相应目标产品、目标作品并有效结合到项目方案策划设计中； 2. 培养学生主动搜集素材、阅读资料和利用资源的能力； 3. 培养学生的自学自主能力及创新能力； 4. 能够根据要求制作出用户满意的各类产品、方案。				
学习内容	1. 创意原理与基本方法； 2. 图书的创意与策划；				



	<ol style="list-style-type: none"> <li>3. 报刊、杂志的创意与策划;</li> <li>4. 广播、电视的创意与策划;</li> <li>5. 网站、手机媒体的创意与策划;</li> <li>6. 流媒体、户外媒体和自媒体的创意与策划。</li> </ol>
--	---

课程名称	零售数字化营销				
课程编码	0901203	学时	34	学期	3
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉零售企业数字化营销的工作流程;</li> <li>2. 能够利用新媒体工具促进销售;</li> <li>3. 利用数字化营销实现客户为中心;</li> <li>4. 掌握数字化营销中的道德法律;</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 数字化营销概述;</li> <li>2. 数据中台打造;</li> <li>3. 数据应用技术;</li> <li>4. 以顾客为中心;</li> <li>5. 新媒体工具的使用;</li> <li>6. 数字化过程中的道德法律。</li> </ol>				

课程名称	会展营销实务				
课程编码	0901204	学时	34	学期	3
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 熟悉会展营销的基本知识和技能;</li> <li>2. 能够运用会展营销基本知识和基本技能从事企业会展营销活动。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 认识会展营销;</li> <li>2. 会展营销信息与调研;</li> <li>3. 会展营销战略和策略;</li> <li>4. 招展和招商;</li> <li>5. 会展营销管理。</li> </ol>				

课程名称	品牌营销				
课程编码	0901205	学时	32	学期	4
学习目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 掌握品牌的树立;</li> <li>2. 能够进行品牌的网络营销;</li> <li>3. 能够根据企业状况制订品牌策略;</li> <li>4. 能够对产品或服务进行品牌营销。</li> </ol>				
学习内容	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 如何树立品牌;</li> <li>2. 品牌的传统营销;</li> <li>3. 品牌的网络营销;</li> <li>4. 品牌营销的策略;</li> <li>5. 品牌营销的要素;</li> <li>6. 品牌营销价值体现。</li> </ol>				

课程名称	通用管理技能				
------	--------	--	--	--	--

课程编码	0901206	学时	32	学期	4
学习目标	1. 了解自我管理的基本概念，掌握自我管理的基本原理和方法； 2. 掌握团队管理的基本知识和基本技能，力求在未来职业发展中，获得职业岗位较好的提升。				
学习内容	1. 自我规划； 2. 时间管理； 3. 工作沟通； 4. 个人与团队； 5. 激励。				

课程名称	数学				
课程编码	9009010	学时	22	学期	1
学习目标	通过本课程的学习，学生对极限的思想和方法有进一步的认识，对具体与抽象、特殊与一般、有限与无限等辩证关系有初步的了解。使学生受到基本数学方法的训练和运用这些方法解决简单的财经、管理等实际问题的初步训练，使学生学习财经类、管理类专业的后续课程和进一步扩大数学知识打好必要的数学基础。				
学习内容	1. 函数 2. 极限与连续 3. 导数与微分 4. 中值定理及导数的应用 5. 不定积分 6. 定积分 7. 微分方程与差分方程初步 8. 多元函数微积分				

课程名称	语文				
课程编码	9009062	学时	36	学期	2
学习目标	<p>通过本课程的学习，学生能够正确运用规范的现代汉语进行交流，使学生通过学习古今中外的名家名作，了解语言文化的实用性、多态性和丰富性，继承中华民族的优秀文化传统，进而培养高尚的思想品质和道德情操。</p> <p>1. 知识目标 ①理解各类文学作品的鉴赏方法。 ②掌握职业需要的语言和文学知识。</p> <p>2. 能力目标 ①能够运用所学的基本知识和方法，解决工作中所遇到的实际问题。 ②具有正确对待职业、满足职业语文需要的综合能力。</p> <p>3. 素质目标 ①能够不断提高自己的口语表达能力、写作能力、学习能力、工作能力、创新能力，从而树立正确的人生观和职业观。 ②能够提升学生的审美品位。 ③树立正确健康的人生观和职业态度。</p>				
学习内容	第一部分：文学欣赏，以古今中外文学作品为主体，以中国古代文学、中国现代文学、中国当代文学、外国文学为知识模块。对不同体裁的文学作品的发展线索、创作规律、欣赏方法有较为全面的阐述。介绍中国文学史上有较大影响的重点作家及作品，说明其在文学发展中的地位、作用；分析古今中外优秀文学作品的思				

	<p>想内容、艺术特色，介绍不同体裁文学作品的特点及欣赏方法。挖掘文学作品的人文精神。</p> <p>第二部分：语言应用。讲授汉语口语表达的基础知识、说话能力实践训练。</p> <p>第三部分：写作能力。联系我国语言应用的实际和学生的语言表达实际情况，给予针对性的指导，切实提高学生的书面语言的应用能力。了解常用应用文体、学术论文、毕业论文的写作规范及要求，切实提高学生的写作能力。</p>
--	---

## 九、教学进程总体安排

### (一) 市场营销专业课程设置表、选修课设置表及教学周数分配表

课程性质	课程类别	课程编码	课程名称	考核方式	学分	总学时	实践教学学时	学期、课内教学周数、周学时						备注	
								I	II	III	IV	V	VI		
								11	18	17	16				
公共基础课 29%		9009A01	军事课(军事技能)	▲	2	112	112	△							3周
		9009B01	军事课(军事理论)	▲	2	33		3							
		9009002	概论 <sup>【1】</sup>	▲	3.5	72			4						
		9009003	基础 <sup>【2】</sup>	▲	3.5	44		4							
		9009004	体育	▲	3	78	78	2	2	2					14周
		9009005	英语	※	7	116		4	4						
		9009006	心理健康教育	▲	1	11		1							
		9009007	计算机应用基础	※	2.5	33	30	3							
		9009008	职业生涯规划	▲	1	22		2							
		9009009	就业指导	▲	1	20					2				10周
		9009059	创业基础	▲	2	32				4					8周
		9009060	形势与政策	▲	1	17					1				
		9009061	健康教育	▲	2	16			√	√					
			9009063	社会实践		4	96	96	△	△	△	△			
		9009011	劳动	▲	1	24	24				△				1周
必		小 计				36.5	726	340	19	10	3	6			
选修课 (技能)课 60%		0931001	消费心理分析	※	2.5	44	22	4							
		0931002	商务礼仪	▲	1	22	10	2							
		0931003	商品识别	▲	2	36	18		2						
		0931004	市场营销实务★	※	4	72	36		4						
		0931005	电子商务基础	※	2	36	18		2						
		0931006	企业经营沙盘模拟	▲	2	36	18		2						
		0931007	市场调研应用★	※	3	51	26				3				
		0931008	价格理论与实务★	※	4	68	34				4				
		0931009	营销策划实务★	※	4	68	34				4				
		0931010	营销策划实训	▲	1	24	12				△				1周
		0931011	企业管理	▲	3	51	26				3				
		0931012	人力资源管理	▲	3	51	26				3				
		0931013	网络营销实务★	※	2.5	48	24					3			
		0931014	推销与谈判技巧★	※	2.5	48	24					3			
		0931015	公共关系实务	▲	2	40	20					4			10周(后)
	0931016	客户关系管理★	※	3.5	64	30					4				
	0931029	市场推广综合实训	▲	1	24	24					△			1周	
	0931030	毕业设计	▲	10	240	240							△	10周	
	0931031	顶岗实习	▲	26	624	624						△	△	26周	
		小 计				79	1647	1265	6	10	17	14			
选修课		任 选 课		▲	6	102			2	2	2				
		限 选 课		▲	9	160	80	2	4	2	2				
	11%	小 计				15	262	80	2	6	4	4			
总 计 (实践教学时占比总学时)				64%	131	2635	1685	27	26	24	24				
课 程 门 数								13	11	11	11				
注:	1. 概论 <sup>【1】</sup> ——毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论; 基础 <sup>【2】</sup> ——思想道德修养与法律基础。 2. 符号说明: “※”-考试课; “▲”-考查课; “△”-实践课; “★”-核心课。 3. 军事课安排在第一学期, 其中, 军事理论安排36学时, 周3学时, 在前12个教学周完成教学; 军事技能安排112学时, 在第一至第三周完成(含入学教育)。 4. 健康教育课安排在第一、第二学期, 每学期8学时。														

表2 2020级市场营销专业选修课设置表 (学制: 3年 培养层次: 专科)														
课程类别	课程性质	课程编号	课程名称	考核方式	学分	学时	学期、教学周数、周学时							
							I	II	III	IV	V	VI	备注	
							11	18	17	16				
选修课	任选课	900X001	社交礼仪训练		1.5	28								
		900X002	人际沟通能力训练		1.5	28								
		900X003	团队合作训练		1.5	28								
		900X004	语言表达能力训练		1.5	28								
		900X005	实用语文写作能力训练		1.5	28								
		900X006	文学欣赏		1.5	28								
		900X007	社会适应能力训练		1.5	28								
		900X008	书法		1.5	28								
		900X009	美术鉴赏		1.5	28								
		900X010	音乐欣赏		1.5	28								
		900X011	实用摄影		1.5	28								
		900X032	国学入门		1.5	28								
		900X033	休闲文化欣赏		1.5	28								
		900X034	职业形象设计		1.5	28								
		900X035	中华历史讲堂		1.5	28								
		900X036	学庸论语讲读		1.5	28								
		900X037	古诗词鉴赏		1.5	28								
		900X038	硬笔书写训练		1.5	28								
		900X012	计算机组装与维护		1.5	28								
		900X013	计算机速录		1.5	28								
		900X014	电子表格制作		1.5	28								
		900X015	PPT制作技术		1.5	28								
		900X016	多媒体技术应用		1.5	28								
		900X017	简单企业局域网组建与管理		1.5	28								
		900X018	网站开发与网页制作		1.5	28								
		900X019	flash动画制作		1.5	28								
		900X020	动态网站制作技术		1.5	28								
		900X021	网络信息资源检索与利用		1.5	28								
		900X022	Access数据库应用		1.5	28								
		900X023	Photoshop		1.5	28								
		900X024	Visio图形设计		1.5	28								
		900X025	矢量图形处理		1.5	28								
		900X026	手机应用开发		1.5	28								
		900X027	大数据时代		1.5	28								
		900X028	互联网+		1.5	28								
		900X029	平面设计技术		1.5	28								
		900X030	信息安全技术		1.5	28								
		900X031	数字媒体应用		1.5	28								
		900X039	人工智能概论		1.5	28								
小 计					58.5	1092								
	0901201/ 0901202	连锁门店运营实务/媒体策划	▲	2	36		2							
	0901203/ 0901204	零售数字化营销/会展营销实务	▲	2	34			2						
	0901205 /090120	品牌营销/通用管理技能	▲	2					2					
	9009010	数学	▲	1.5		2								
	9009062	语文	▲	1.5	36		2							
小 计					9	106	2	4	2	2				
合 计					67.5	1198	2	4	2	2				

学期	课程教学	实践教学	军事课		社会实践	毕业教育	考试	劳动	合计
			军事理论	军事技能					
I	11		12	3	1		1		16
II	18				1		1		20
III	17	1			1		1		20
IV	16	1			1		1	1	20
V		20							20
VI		14				2			16
合计	62	36	12	3	4	2	4	1	112

注：1. 实践教学包括实习/实训/设计/顶岗实习/毕业设计等。  
2. 军事技能含入学教育。  
3. 第四学期考试周含顶岗实习动员与培训。

(二) 市场营销专业综合实践教学环节安排表

序号	实训项目	学期	周数	实训内容	实训场所	备注
1	军事课（军事技能）	1	3	1. 传统教育与现代国防教育 2. 执行队列条令 3. 执行内务条令 4. 执行纪律条令 5. 进行行为养成 6. 安全卫生教育	操场、寝室、教室	
2	商务礼仪实训	1	理实一体化	1. 商务着装搭配技巧 2. 会议座次安排 3. 商务仪态练习 4. 商务交际礼仪训练	教室	
3	市场调研实训	3	理实一体化	1. 市场调研方案设计 2. 市场调查问卷设计 3. 市场调研问卷发放 4. 收集市场信息资料 5. 整理和分析市场信息资料 6. 撰写市场调研报告	校内、校外	
4	营销策划实训	3	1	1. 市场调研策划 2. 市场定位策划 3. 产品策划 4. 价格策划 5. 渠道策划 6. 促销策划	校内、校外	

序号	实训项目	学期	周数	实训内容	实训场所	备注
5	推销实训	3	理实一体化	1. 企业知识介绍 2. 产品知识汇报演说 3. 推销模式演练 4. 模拟推销综合实训	教室	
6	新媒体营销实训	2	理实一体化	1. 数字新媒体营销现状调查 2. 社会化媒体营销比拼 3. 原创营销演说	教室	限选课
7	房屋推销实训	3	理实一体化	1. 制定房地产营销推广策略 2. 制定房地产广告策划方案 3. 制定房地产公共关系策划方案 4. 房地产应用销售技巧	教室	限选课
8	顶岗实习	5、6	26	1. 市场调研; 2. 目标市场开发; 3. 新产品上市和品牌推广; 4. 商品定价; 5. 分销渠道管理; 6. 人员推销; 7. 广告策划; 8. 营业推广方案制定	校外企业	

## 十、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、教学评价、质量管理等。

### (一) 师资队伍。

1、师资配置：在师资配置方面，专业教学团队师生比为 1: 16。专兼教师比例为 2: 1，“双师型”教师比例达到 95%。

2、师资力量：组建与学生人数相应专兼职教学团队，专职教师队伍年龄结构、职称结构要适中；兼职教师由当地著名企业的具有丰富实践经验的中、高级企业营销管理人员和专家组成；专兼职教师队伍都具有较丰富的教学经验和实践经验。

坚持以人为本、引进和培养相结合的工作原则，以提高教师队伍素质为中心，以引进和造就高水平学术带头人、培养中青年学术骨干、培育创新团队为重点，先后实施“中高层次人才引进和培养工程”、“中青年学术骨干培养计划”、“中青年教师实践能力提升计划”等，努力建设结构优化、规模适当、素质良好、富有活力、勇于创新、适应学校发展需要的高水平师资队伍。

### 3、师资结构

	专任教师	企业兼职教师
任职资格	具备相应专业职业资格证书。符合高校思想政治条件与职业道德要求，学位、资历条件，相应学术水平。	本科学历以上，具备相应专业职业资格，有三年以上从业经验。

能力要求	1. 具有较强的政治素质、能力和责任感； 2. 具有积极进取和创新精神； 3. 具有与他人合作的能力； 4. 具有掌握交往工具，进行语言交流与沟通的能力。	
水平及技术要求	具备助理讲师资格以上学术水平，有一年以上理论与实践教学经验。	具备教员以上学识或较丰富企业经营管理经验，属企业一线营销业务管理能手。
承担的专业课程	专业理论课程及专业实习、实训指导课程。专业课程主讲教师	专业实践课程及专业实习、实训指导课程
学时比率	占总学时的 60-70%	占总学时的 30-40%

(二) 教学设施。

	名称	教学实验设备	完成教学、实训内容
校内实训基地	1. 多功能营销活动室	票据打印机、喷墨打印机、收银台、POS 收款机、自动感应激光扫描枪、电脑、投影仪及投影幕、条码打印机碳带、收银双层针式打印纸、代打印标签、代码条码、监控摄像系统、铁皮文件柜、G3 手机柜台、商品打价器、报警系统、电子条码超市专用称、点、验钞机、实训营销活动软件等。	1. 商品识别实训； 2. 市场调研实训； 3. 市场营销实训； 4. 营销策划实训； 5. 产品推销实训； 6. 广告实训； 7. 产品促销实训； 8. 连锁经营实训； 9. 网络营销实训。
	2. 市场营销实训室	视具体情况而定	1. 网络营销实训； 2. 电子商务实训； 3. 企业经营沙盘模拟实训。
校外实践教学基地	辽宁联众科技开发集团有限公司		
	沈阳链家宝业房地产经纪有限公司		
	大连链家房地产经纪有限公司		
	中国平安人寿保险股份有限公司		
	沈阳新天地超市连锁企业管理有限公司		
	大连好利来食品有限公司		
沈阳纳迪亚制衣有限公司			
信息网络教学	本专业网络学习资源可逐步以教学辅导、课程说明、教师介绍、设计方案、实施方案、教学大纲、课程内容、作业、通知等形式进行网状的超文本链接，构成了多层次的、复杂的知识和信息网络。其类型： 1. 视音频：主要展示各类案例、模拟试验、实验演示课件(动画为主)、练习、测试、网络课程等，以虚拟电子课堂为主，包括一些网上教学活动的录音、录像等，为教师提供了解与掌握学生使用网上动态教学资源情况的渠道。同时，采用流媒体的技术进行传播，以保证其回放流畅。 2. 网上答疑讨论：借助网络形式实现的传统教学活动，按照活动时人员的参与情况，由主讲教师按照拟定的题目实时在网上与学生进行讨论，回答学生的问题，参与讨论的老师、同学可进行非正式的沟通，解决学习过程中遇到的各种问题(含交流学习心得、体会等)。		

(三) 教学资源。

根据学校具体情况，利用校内实训场地，建立专业资源阅览室和工作室，侧重实施有利于学生自主学习，内容丰富、使用便捷、更新及时、学习环境良好的数字化专业网络学习资源。



- 1、组织教师筛选或编写适合本专业教学需要的优秀教材，以高职高专教材系列为主，编写教学资源包，建立核心课程教学资源库。
- 2、校企合作，按职业岗位需求编写工学结合教材。
- 3、每年定期拟订专业图书选购计划，丰富专业书籍储藏量，满足学生课外知识阅读需求。
- 4、建立或开放电子阅览室，为学生查阅国内外专业需求、学术动态等知识提供方便。
- 5、建立交互式、开放式校园网络平台，充分利用行业网站等各种网络资源，营造网络学习环境。

**（四）教学方法。**

体现多种形式的“做中学、做中教”教学模式。具体如下：

课程类型 建议	公共 基础课	人文 素质课	职业岗位课		实习/实训课
			理论	实践	
教学方法、手段	传统讲授与演示； 案例分析； 角色扮演； 小组讨论法。		知识讲授； 案例分析； 小组讨论法。	校内仿真模拟实训校外顶岗(校企合作)业务实训。采取演示教学法、角色扮演法；任务教学法。	校企合作，顶岗业务实训，采取现场教学方法、直观教学法、任务启动教学）。
教学组织	“以学生为中心”，根据学生特点，激发学生学习兴趣；增强学生的学习能力。以教师讲解和示范为主。教师提前准备好各种媒体学习资料，教学课件、案例、录像，并准备好教学场地和设备。		以学生为主体，教师进行适当讲解，并进行引导、监督、评估。 按项目设置教学情景、拟订教学目标、教学内容、教学重点、教学方法。 每一个学习项目均按任务——计划——实施——检查——评价五步骤来组织教学。增强学生的专业能力、社会能力和学习能力。 教师提前准备好各种媒体学习资料，教学课件、案例、录像，并准备好教学场地和设备。		按企业实际业务流程和岗位，设计相应实习内容和实习操作标准。

**（五）教学评价。**

突出能力的考核评价方式，体现对综合素质的评价；吸纳更多行业企业和社会有关方面组织参与考核评价。每门课程在课程标准中根据理论教学内容和实践教学需要，确定教学目标，拟定相应教学评价标准，根据教学目标和标准建立相关考核指标，具体按学院教务处颁布的考核标准执行。

理论课程考核试卷命题考核为主，根据具体情况也可采取随堂考核。考核标准根据不同课程、不同教学内容设定，突出学生对基本理论知识的理解及掌握。

实践课程考核分校内考核和校外企业考核两部分，校内考核和校外企业考核分别按百分制赋分，各占总成绩的50%。

**1、校内考核：**

考核方式：平时成绩占50%，期末考试占50%，满分为100分。

考核标准：

平时成绩：出勤和课堂纪律为 10 分（事假扣 2 分，病假扣 1 分，迟到扣 2 分，旷课扣 10 分），课堂发言和实际操作 30 分（包括操作过程、操作记录、操作结果、操作评价），作业为 10 分。

实际操作成绩：学生之间的互评 40%+教师评价 20%。（有操作构成、操作记录、操作结果、操作评价）

期末考试成绩：依据试卷标准答案来考核。

2、企业考核：

考核方式：实际操作成绩 60%+职业素质 40%。

考核标准：实际操作成绩=学生之间的互评 20%+企业指导教师评价 40%。

（有操作规范、理论知识、动手能力、团队协作）

职业素质=指导教师评 20%+学生互评 20%（主要考察学生是否具有职业素质）。

（六）质量管理。

建立健全校院两级的质量保障体系。以保障和提高教学质量为目标，运用系统方法，依靠必要的组织结构，统筹考虑影响教学质量的各主要因素，结合教学诊断与改进、质量年报等自主保证人才培养质量的工作。

十一、毕业要求

本专业学生必须完成所有必修课程及规定数量的选修课程学习，考核合格并达到学校学分标准，思想品德、体育全部合格。

十二、校企合作情况

本专业由工商管理学院与大连好利来、沈阳链家房地产有限公司、大连链家房地产有限公司等企业合作开发。合作模式为紧密型合作，由企业提供场地、办公设备、项目和营销业务指导人员，企业业务人员与教师共同组织和带领学生完成真实营销岗位职责，形成校企共建、共管的格局。

顶岗实习环节是本专业教学课程体系的重要组成部分，一般安排在第 6 学期，是学生步入职业的开始，制定适合当地实际与顶岗实习有关的各项管理制度。在专、兼职教师的共同执导下，以实际工作项目为主要实习任务。学生通过深入企业实践，积累营销工作经验，做到从实践中来，回到学校学习目的更加明确，更能深刻理解专业课程知识，更好地掌握营销专业技能，具备职业素质的综合能力，从而完成从学校到企业的过度。再回到实践中去，海阔凭鱼跃，天空任鸟飞。

序号	合作企业	共同开发教材名称	企业编写者	学校编写者	出版社及出版日期
	大连好利来				
	辽宁贝壳房地产经纪有限公司				