

文件编号：

山西工程职业学院
《2022 级市场营销专业 》

人才培养方案

制定负责人	李建岚	教研室通过日期	2022. 07
系部负责人	狄华军	审核通过日期	2022. 08
学术委员会 审核人	索效荣	审核通过日期	2022. 09
主管院长	蔡红新	审核通过日期	2022. 09

制订说明

本方案按照《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》（教职成〔2019〕13号）《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61号）《职业教育专业目录（2021年）》有关要求，在《山西工程职业学院2022级人才培养方案制（修）订原则意见》的指导下，由现代商贸系经市场营销专业建设指导委员会进行了论证，分别上报院长办公会和党委会，经会议审议批准同意实施。本方案适用于全日制市场营销专业，自2022年9月开始实施。

参与制订人员

专业带头人：李保龙 山西工程职业学院 副教授/专业带头人

参编人员：张会娟 山西工程职业学院 副教授
李建岚 山西工程职业学院 讲师/专业室主任
武玉琴 山西工程职业学院 副教授/专任教师
王晓君 山西工程职业学院 讲师/专任教师
李煜琳 山西工程职业学院 讲师/专任教师
王远飞 山西工程职业学院 讲师/专任教师
马晓艳 天津链家地产 人事经理
姚昱夏 垦荒人科技有限公司 人事经理

目 录

一、基本信息	3
二、入学要求	5
三、修业年限	5
四、专业定位	5
五、职业面向	5
六、培养目标与培养规格	6
（一）培养目标	6
（二）培养规格	6
七、课程体系	6
（一）公共基础课程群体系设计	9
（二）专业（技能）课程群体系设计	18
八、学时安排	24
九、教学进程总体安排表	24
（一）2022 级市场营销专业教学进程表	24

(二) 教学过程统计表	25
十、实施保障	26
(一) 师资队伍	26
(二) 教学设施	27
(三) 教学资源	28
(四) 教学方法	29
(五) 教学评价	30
(六) 质量管理	31
十一、毕业要求	2

市场营销专业人才培养方案

一、基本信息

专业名称：市场营销

专业代码：530605

二、入学要求

普通高中毕业生或具有同等学力者

三、修业年限

3年

四、专业定位

服务国家“四个全面”战略布局和创新驱动发展战略，适应山西省区域经济转型发展需求，聚焦市场营销现状及相关领域行业发展对专业人才的需求，以对标行业发展的新技术、新业态、新标准为目的，培养思想政治坚定、德技并修、德智体美劳全面发展，身心健康，具有诚信、敬业的良好职业素质，新思维能力，社会实践能力和创新意识，培养能够系统掌握市场经济发展规律，将传统市场营销、电子商务理论相结合，熟悉掌握市场调查方法、营销策划文案的撰写、网页设计及建立商务网站，使企业经营业务达到智能化、信息化、电子化、自动化运作、全渠道策划的高级专业技能型人才。

五、职业面向

表1 职业面向

所属专业 大类（代 码）	所属专业 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	职业资格证书或技能 等级证书
财经商贸 大类 53	工商管理 5306	批发业、 零售业 (51, 52)	营销员 (4-01-02-0 1) 商品营业员 (4-01-03-0 1)	销售代表 销售经理 小微商业企 业创业者	连锁经营管理师 互联网营销师 电子商务师 “1+X”网店运营推广 职业技能等级证书 “1+X”电商数据分析 职业技能等级证书

六、培养目标与培养规格

（一）培养目标

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，坚持把立德树人作为根本任务，加强学校思想政治教育工作，坚持“五育”并举，持续深化“三全育人”综合改革，深挖每一门课程蕴含的思政元素，实现思想政治教育与技术技能培养的有机统一，着力培养学生的创新精神和实践能力，增强学生的职业适应能力和可持续发展能力，培养掌握市场营销管理理论与专业知识，具有较强的市场营销实践能力，具有从事线上线下营销管理业务（市场营销、电子商务概论、市场调查与分析）、营销策划与设计（网店运营与管理实务、广告原理与实务）、参与营销管理（零售学、分销渠道管理、客户关系管理）等方面的能力，在生产、流通、服务等行业企业从事销售管理、营销策划及管理、网络营销、线上及线下客户服务等工作的高素质技术技能型人才。

（二）培养规格

本专业毕业生在德、智、体、美、劳及创新创业教育六个方面应达到以下要求。

1、德育

（1）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。

（2）具有良好的职业道德和职业素养。崇德向善、诚实守信、吃苦耐劳、爱岗敬业、坚守职业秘密，具有精益求精的工匠精神；

（3）具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、成本意识、市场意识与创新意识；

（4）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；

（5）具有良好的身心素质和人文素养。

2、智育

智育包含知识和技能两个方面。

知识方面

包括对公共基础知识和专业知识等的培养规格要求。

（1）掌握市场预测与调查的基本知识，熟悉制定市场调查方案、撰写市场调查报告的技能。

（2）熟悉商务谈判及礼仪方面的知识，能够制定商务谈判计划。

（3）掌握线上线下商品选品、销售方面的基本知识，能制定促销方案。

（4）熟知相关的法律及最新的政策、法规知识，能制定合同文本，处理合同纠纷。

（5）掌握客户管理的基本知识和关系维护技能，能建立客户服务团队以及培训客户代表。

（6）掌握电子商务的基本知识，以及网络推销的相关基础内容。

技能方面

（1）专业能力

1）具有计算机操作的基本能力，能运用现代信息技术来获取和处理经济信息。

2）具有能够利用传统及网络数据调查方式，熟练制定市场调查方案，组织实施市场调查项目，撰写调研报告的能力。

3）能够熟练制定与传统及网络市场情况、产品状态、消费群体相适应的经

济有效的广告计划方案并加以实施、检验和评估。

4) 能够熟练制订线上线下商品促销方案，组织实施促销活动。

5) 能熟练制定分销战略规划，进行线上线下多渠道推广，对分销渠道加以控制和评估。

6) 能熟练进行有效的客户管理和沟通，了解并分析客户需求情况，制定维护客户的方案规划；发展、维护良好的客户关系；熟练运用信息管理系统，进行客户信息管理（客户服务档案、质量跟踪及信息反馈）。

7) 能自主在网络环境下进行店铺的开设及管理。

(2) 社会能力

1) 具有诚实守信的品质。

2) 具有良好的语言和书面表达能力。

3) 具有积极应对困难和挫折的能力。

4) 具有较强的环境适应能力。

5) 具有人际沟通、团队合作的能力。

6) 具有组织协调和执行任务的能力。

(3) 方法能力

1) 具有较强的逻辑思维、分析判断能力。

2) 具有一定的计算机应用能力。

3) 具有收集、分析和处理信息的能力。

4) 具有良好的数据处理能力。

5) 具有学习与应用新技术、新工艺、新设备、新材料的能力。

3、体育

具有健康的体魄和心理，具有健全的人格，能够掌握基本运动知识和一两项运动技能；掌握所从事行业可能带来的职业病（如颈椎或腰椎疾病）的基本预防知识和预防技能，具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力。

4、美育

(1) 具有感受现实美和艺术美的能力。包括充分感受自然界的美，对社会美的正确观点和感受社会美的能力，具有感受艺术美的能力等。

(2) 具有正确理解和善于欣赏现实美和艺术美的知识与能力；形成学生对

于美和艺术的爱好。

(3) 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。

(4) 培养和发展学生创造现实美和艺术美的才能和兴趣。使学生学会按照美的法则建设生活，把美体现在生活、劳动和其他行动中，养成他们美化环境以及生活的能力和习惯。

5、劳育

(1) 具有“劳动光荣”的意识，崇尚劳动，尊重劳动，懂得劳动最光荣、劳动最崇高的道理，摈弃不劳而获的思想。

(2) 能够在工作中辛勤劳动、诚实劳动、创造性劳动，把以“劳动为先”的态度和实践当做个人职业发展和晋升的前提和基础。

(3) 具有防范职业病的意识。

(4) 具有职业生涯规划意识，具有终身学习的态度。

6、创新创业教育

具备强烈的创新意识和创业精神，了解创新创业需要具备的基础知识和技能。通过本专业各领域课程所学习的专业知识和技能，结合专业特点，能充分认识到本专业作为与“互联网+”最为贴近的专业领域之一所具备的独特优势，了解市场营销行业在哪些领域可以进行创新和创业以及创新创业现状，具有创新创业动力，能够准确把握创新创业方向。

七、课程体系

包括公共基础课程群和专业（技能）课程群。

公共基础课程群是各专业学生均需学习的有关基础理论、基本知识和基本素养的课程，全院共享。专业（技能）课程群是支撑学生达到本专业培养目标，掌握相应专业领域知识、能力、素质的课程。课程设置及教学内容应基于国家相关文件规定，强化对培养目标与人才规格的支撑，融入有关国家教学标准要求，融入行业企业最新技术技能，注重与职业面向、职业能力要求以及岗位工作任务的对接。

（一）公共基础课程群体系设计

公共基础课程群包含思想政治与文化基础课程和创新创业与人文素质课程。

表2 思想政治与文化基础课程设置

序号	类别	课程名称	知识目标	能力目标	学时
1		思想道德与法治	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 系统学习人生观、价值观理论 ➢ 了解社会主义道德基本理论 ➢ 了解社会主义法律在公共生活、职业生活等领域中的具体规定 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 认识高职大学生的历史使命，具备学习生涯和职业生涯的规划设计能力 ➢ 能够将道德的相关理论内化为自觉的意识 ➢ 能够运用与人们生活密切相关的法律知识，在社会生活中自觉遵守法律规范 	74
2	必修课	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	<p>学生应理解习近平新时代中国特色社会主义思想，是马克思主义中国化最新成果，是党和人民实践经验和集体智慧的结晶，是中国特色社会主义理论体系的重要组成部分，是全党全国人民为实现中华民族伟大复兴而奋斗的行动指南，必须长期坚持并不断发展。</p> <p>学生应掌握习近平新时代中国特色社会主义思想的基本精神、基本内容、基本要求，坚持不懈用习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑、指导实践。</p> <p>学生应深刻把握这一思想贯穿的马克思主义立场观点方法，不断提高马克思主义理论水平。</p>	<p>在知行合一、学以致用上下功夫，大力弘扬理论联系实际的优良学风，更加自觉用习近平新时代中国特色社会主义思想指导实际问题。</p> <p>进一步增强“四个意识”，坚定“四个自信”，做到“两个维护”，努力成长为担当民族复兴大任的时代新人</p>	48
3		毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论	<p>学生对马克思主义中国化进程中形成的理论成果有更加准确的把握。即要掌握毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表重要思想”和科学发展观产生的时代背景、主要内容、科学体系和历史地位、</p>	<p>对中国共产党在新时代坚持的基本理论、基本路线、基本方略的理解更加透彻。</p> <p>增强应用马克思主义立场、观点和方法认识问题、分析问题和</p>	36

			<p>指导意义</p> <p>学生应对中国共产党领导人民进行革命、建设、改革的历史进程、历史变革、历史成就有深刻认识。</p>	解决问题的能力。	
4		形势与政策	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解当前和今后一个时期的国际和国内形势 ➢ 了解马克思主义的立场、观点和方法，掌握政治、经济、文化、历史以及社会等多领域的知识和信息 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 树立科学的社会政治理想、道德理想、职业理想和生活理想 ➢ 增强振兴中华和实现中华民族伟大复兴的信心信念和历史责任感 	36
5		英语	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 认知 2500 个英语单词以及由这些词构成的常用词组 ➢ 掌握基本的英语语法规则，在听、说、读、写、译中能正确运用所学语法知识 ➢ 掌握基本的听力技巧、阅读方法、写作技巧 ➢ 掌握一般的课堂用语，并能在日常涉外活动中进行简单的交流 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能听懂涉及日常交际英语简短对话和陈述 ➢ 能阅读中等难度的一般题材的简短英文资料，实用文字材料 ➢ 能运用所学词汇和语法写出简单的短文 ➢ 能借助词典翻译中等难度的文字材料 	86
6		高等数学	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握函数的极限与连续、一元函数微积分学、多元函数微积分学等相关知识 ➢ 掌握化归、类比、逆向思维等数学思想和数学方法 ➢ 掌握 matlab、linggo 等数学软件 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能用所学微积分知识，更好地服务专业学习 ➢ 能运用数学思想和方法以及一定的运算、逻辑思维，分析和解决实际问题 ➢ 能借助数学软件求解数学模型，解决实际问题 	86
7		大学语文	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握优秀篇章的写作背景、主题、思想内涵等相关知识 ➢ 掌握计划、总结、通知等日常应用文体的基本格式和写作规范 ➢ 掌握朗诵、演讲、辩论等口语形式的注意事项及相关技巧 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能通畅、准确地阅读学术文章、欣赏文学作品 ➢ 能够正确写作应用文书 ➢ 能够运用所学知识，更好的展示自己，提升口头表达能力 	45
8		信息技术 (基础模块+拓展模块)	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握计算机组装和硬件设置的基础知识 ➢ 掌握 Windows 操作系统的常规操作及设置 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能自主组装计算机，安装操作系统、驱动程序和应用程序，排除 	56

			<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握 office 办公软件的使用及设置 ➢ 掌握网络基础知识、Internet 的应用技巧及网络安全基础知识 ➢ 掌握数据库基本概念、数据库基本操作、数据库应用技巧了解云计算基本概念及应用 ➢ 了解云平台、云交付、云部署、云应用、云安全等基础知识 ➢ 了解物联网概念及应用 ➢ 了解大数据概念、基本架构、特点及应用 ➢ 了解大数据采集、预处理、存储、分析、可视化等技术 ➢ 了解大数据发展现状及未来前景 ➢ 了解人工智能的发展现状及未来在人脸识别，生产过程智能化等热门领域的广阔前景 ➢ 了解移动互联网数据、语音、图像、视频等多种开放式基础网络服务等知识 ➢ 了解近年来本专业的新技术及其应用情况 ➢ 了解新技术的未来发展前景 	<p>计算机工作故障</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 能设置并优化 Windows 工作平台 ➢ 能够熟练使用 office 办公软件，进行文档编辑、电子表格处理、演示文稿制作 ➢ 能够进行网络的连接和设置，能够使用搜索引擎查找信息、收发电子邮件、具备一般的网络安全常识并进行安全防范知道什么是云计算，云计算的应用及发展前景 ➢ 学会利用云平台进行一些日常管理的思维和方法 ➢ 知道什么是物联网，物联网的应用及发展前景 ➢ 知道什么是大数据，大数据的应用及发展前景 ➢ 知道人工智能的基本概念、知识表示、机器学习、人工神经网络、人脸识别、等核心技术 ➢ 知道移动互联网的应用领域及核心技术， ➢ 能充分利用移动互联网随身、互动、开放、分享、创新等特征进行随时随地碎片化学习、继续学习、终身学习 ➢ 养成及时关注和学习新技术、新工艺、新规范等新知识习惯，与 	
--	--	--	---	--	--

				时俱进、终身学习 ➤ 具备应对调岗、变岗等职业迁移能力	
9	体育	➤ 掌握两项以上健身运动的基本方法 ➤ 掌握有效提高身体素质、全面发展体能的知识与方法 ➤ 掌握篮球、足球、羽毛球、乒乓球等体育项目的运动规则	➤ 掌握两项以上健身运动的技能 ➤ 能够参与各种体育活动并形成自觉锻炼的习惯 ➤ 能应用篮球、足球、羽毛球、乒乓球等体育项目的运动规则，欣赏体育比赛	116	
10	大学生职业发展与就业指导	➤ 掌握职业生涯规划与设计的基本方法 ➤ 掌握和运用应聘技巧 ➤ 了解与就业相关法律法规，熟悉劳动就业合同的签订流程	➤ 能进行职业生涯设计与规划，熟悉求职择业方法和技巧 ➤ 树立正确的就业观，掌握一定的就业方法	20	
11	大学生心理健康教育	➤ 掌握心理学及相关学科知识和基本概念，明确心理健康的标准和意义，了解大学阶段人的心理发展特征及异常表现，掌握自我调适的基本知识 ➤ 了解关于自我探索、心理调适以及心理发展的技能与方法	➤ 能够正确认识自我，提高学习能力、环境适应能力、压力管理能力、沟通能力、问题解决能力、自我管理能力和人际交往能力，妥善处理应急事件，提高对挫折的耐受度 ➤ 能树立心理健康发展的自主意识，培养健全的人格和良好的心理品质，提高心理健康水平	32	
12	职业素养	➤ 理解并掌握职业素养包含的内容及基本框架、意义 ➤ 理解职业化精神的重要性和内涵 ➤ 了解职业化行为规范习惯的重要性，掌握职场个人礼仪及交往礼仪的内容 ➤ 掌握沟通的基本理论、方法技巧以及在职场交	➤ 能够将工作岗位的职业要求内化为自身价值取向并不断自我提升 ➤ 能够在生活学习中培养良好职业道德行为习惯 ➤ 能够在社会交际和职场情境下较为熟练而得体地完成交际沟通任	20	

			<p>往中的重要作用</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 了解自我管理基础理论、技能与方法； ➤ 掌握时间管理、健康管理的基本理论、流程和原则方法 	<p>务</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 能够熟练应用职场人际交往所需的礼仪规范技巧，养成规范的职业化行为习惯 ➤ 能够在实践中成功地对自身的情绪、压力及健康进行必要的调试与改进，保持健康的人格与体质 	
13		军事理论	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 明确我军的性质、任务和军队建设的主要指导思想 ➤ 掌握国防建设和国防动员的主要内容 ➤ 了解军事思想的形成与发展过程，初步掌握我军军事理论的主要内容 ➤ 熟悉我国现代军事思想的主要内容、地位作用及科学含义 ➤ 了解国际战略格局的现状、特点和发展趋势，正确认识我国的周边环境现状和安全策略 ➤ 了解军事高技术的内涵、分类、发展趋势及对现代战争的影响，熟悉高新技术在军事上的应用范围 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 树立科学的战争观和方法论 ➤ 增强依法建设国防的观念 ➤ 增强国家安全意识 ➤ 熟悉信息化战争的特征，树立打赢信息化战争的信心 	36
1	选修课	美学原理	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 系统理解和掌握美学的基本理论和基础知识，理解美学的基本特性与问题 ➤ 把握与理解审美活动的结构与特点，了解美的类型与形态 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 体悟美的文化意蕴以及审美活动的人类学起源与宇宙学根据，从而增强美学修养，开启学生的人文智慧 ➤ 树立正确的审美观，正确地分析古今中外的各种文学现象，为学生学习其他文学课程、从事各项社会工作奠定初步的理论基础 	30
2		中共党史	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 了解马克思主义中国化的历史进程。 ➤ 认识和把握我们党 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 能够树立正确的历史观，坚定理想信念，做 	8

			<p>在革命、建设、改革各个历史时期的宝贵经验。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解中国共产党的理论探索与党的建设伟大工程。 	<p>到“两个维护”坚定“四个自信”。</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 发扬优良传统、传承红色基因，永远保持奋斗精神 ➢ 认识大学生自身的历史使命与责任，做好人生规划，矢志不渝听党话跟党走。 	
3		应用文写作	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 全面了解常用应用文的基本常识，能根据实际的需要较熟练的撰写相应的应用文 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握应用文写作的方法和技巧，能熟练地写好与自己所学专业 and 从事的职业密切相关常用应用文，以适应社会实践的需要，为学生未来职业活动打下良好的基础 	30
4		大学生生理健康	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握一定的健康知识掌握，包括青春期发育、内外生殖器的变化、性健康、孕育和妊娠、避孕以及性疾病等，增强对生理健康的直观、真实感受 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 加强对生理健康的科学认识，重视自我和他人的生理健康保护 ➢ 强化健康意识，提高自我保健意识和防病能力，养成良好的生活习惯、选择健康的行为和生活方式、消除和减少危险因素、改善生活质量 	30
5		英语强化课	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 熟练掌握和运用 4000 个英语高频词汇 ➢ 熟练掌握英语高频语法规则，在听、说、读、写、译中能正确运用所学语法知识 ➢ 熟练掌握英语听力技巧、阅读技巧和写作方法 ➢ 熟练掌握英语日常用语并能在日常涉外活动中 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能够较通畅、有条理地用英语表达自己的观点 ➢ 能够运用所学高频词汇和句型写出相关的英语话题作文 ➢ 能够阅读较高难度题材的英语文献 ➢ 能够掌握并使用 	60

			进行交流	一定的英语学习策略，培养自主学习的能力	
6		高数强化课	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 进一步理解并掌握一元函数微积分学概念及相关知识 ➢ 掌握复数和拉普拉斯变换及其逆变换相关知识 ➢ 掌握概率论与数理统计相关知识 ➢ 掌握线性代数行列式与矩阵相关知识 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握化归思想，能够将实际问题通过建立微分或积分方程简单化、模型化 ➢ 能够将复数问题实数化；能够利用拉普拉斯变换及其逆变换解决与微分方程相关的实际问题 ➢ 熟悉数据处理、数据分析、数据推断，并能用所掌握的方法具体解决社会经济所遇到的各种问题 	60

表3 创新创业与人文素质课程设置（全院共享）

序号	类别	课程名称	知识目标	能力目标	学时
1	必修课	大学生创业基础	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解创新创业的内涵与时代意义，认识创新创业与职业生涯发展的关系 ➢ 了解创业者应具备的基本素质和创业者的思维模式，充分认识创业团队的重要性 ➢ 了解创业机会的概念、识别及评估方法，了解商业模式的内在结构和设计策略 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 提升创新创业素质和能力 ➢ 掌握创业团队组建的策略和方法 ➢ 掌握创业风险的特点和分析方法、创业风险的类别及其应对策略 	30
2		口才艺术与社交礼仪	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解言语交际的重要作用、基本原则、学习方法 ➢ 掌握有声语言、态势语言、社交语言、求职口才、即兴演讲、服务口才等基本技巧与方法 ➢ 熟悉常用的社交场合及相关礼仪规范 ➢ 了解站姿、坐姿、 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解社交礼仪的基本常识，提高实际社交能力以及语言表达能力，在不同的交际环境和生活场景中都能够成功与人沟通交流并展现自我，提升自身修养、人格魅力和文化内涵。 	30

			<p>走姿、蹲姿、延伸、微笑、手势等社交礼仪方法</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ 掌握面试礼仪及规范 		
3		卫生教育	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 了解基本医疗常识 ➤ 了解基本医疗救护 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 学会基本的医疗常识,对常见疾病能够进行判断 ➤ 学会急救知识的应用 	10
4		劳动教育	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 懂得一些社会生产的基本常识,学会使用一些基本的技术工具,初步掌握一些社会生产的基本技能;通过技术实践与技术探究活动,学会简易作品的设计、制作及评价 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 初步具有技术学习、技术探究及技术实践能力 ➤ 具有亲近技术的情感和正确的劳动观点,养成良好的劳动习惯,能够安全而有责任心地参加技术活动,初步具有技术意识、职业意识、创新意识、质量意识、环保意识、安全意识和审美意识 	10
5		艺术教育	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 了解基本宣传、策划、文艺类知识 ➤ 了解演出、乐理、表演、导演等知识 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 能够积极参加各种社团活动的宣传、组织和表演工作 	10
6		安全教育	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 熟悉安全信息、安全问题分类知识、安全保障基本知识 ➤ 熟悉相关法律法规和校纪校规 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 掌握安全防范技能、防灾避险能力、安全信息搜索与安全管理技能 	24
1	选修课	财会与税务知识	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 了解企业设立的基本流程和方法 ➤ 熟悉我国的税制体系 ➤ 了解企业内部管理与风险防范控制的基本内容 ➤ 掌握企业经营活动中所使用的会计核算基本理论、方法和程序 ➤ 熟悉财务报表分析的主要内容及基本方法 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 熟悉企业创设的基本程序 ➤ 掌握税费计算与申报技能,并运用会计核算方法对企业经济活动信息进行搜集、整理、加工、核算和分析应用 ➤ 正确认识到会计与税收实务操作能力对本专业发展的促进意义以及和其他课程间的关系 ➤ 形成正确运用财税 	30

			<ul style="list-style-type: none"> ➢ 初步理解财税工作对生活与事业发展的价值 	基础知识服务于企业经营业务运行与管理的基本意识和初步能力	
2	创业创新实践课	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 学会分析不同类型大学生创新创业的特点 ➢ 了解创业计划书的基本格式与内容 ➢ 了解创业准备、创业资源、创业融资、创办企业流程等 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握搜索材料和筛选材料的能力 ➢ 具备独立制作创业计划书的能力 ➢ 掌握创业要素及模型 	30	

（二）专业（技能）课程群体系设计

专业（技能）课程共 28 门，其中专业基础课程 5 门，专业核心课程 7 门，专业拓展课 2 门，职场过度课 4 门，实践教学课 10 门

1. 专业基础与专业核心课程

（1）专业基础课程

表 4 专业基础课程设置

序号	课程名称	知识目标	能力目标	学时
1	经济管理基础	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握市场上商品的供求规律及均衡价格的形成原理； ➢ 能够运用消费者行为理论分析解决消费决策问题； ➢ 能够进行生产者行为与决策分析； ➢ 运用成本分析的基本原理解决收益与利润分析问题； ➢ 掌握四种市场类型及每种市场结构中厂商均衡分析； ➢ 学会运用分配理论分析社会收入分配问题； ➢ 掌握在开放经济的条件下宏观经济运行的一般原理。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握经济学的基本原理,为学好与运用财经类专业知识和技能服务； ➢ 能够根据经济学的基本理论知识和技能,对市场供求发展趋势做出科学合理的预测； ➢ 具备能够运用辩证思维方法、数理逻辑思维方法以及实证分析方法分析解决社会经济现象和具体问题。 	48
2	市场营销	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能正确理解市场营销的基本概念和基本原理； ➢ 能全面掌握现代市场营销观念的内容； ➢ 能理解影响消费者 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能运用市场营销的原理和现代市场营销观念对营销活动做出比较专业的分析； ➢ 能根据消费者心理和购买行为的决策过程有针对性地做好 	60

		<p>购买行为的主要因素，掌握消费者购买行为的整个决策过程；</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 能深刻理解市场细分的概念、依据、原则和方法； ➢ 懂得如何进行目标市场选择，掌握目标市场策略和市场定位策略。 	<p>营销工作；</p> <ul style="list-style-type: none"> ➢ 能根据企业实际正确进行市场细分、目标市场选择和市场定位； ➢ 能使用产品整体概念及层次构成知识分析产品营销中的实际问题。 	
3	法律法规	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能掌握电子商务法的基本原理； ➢ 能了解电子商务立法概况； ➢ 具有运用电子商务法律分析并解决电子商务实践中相关法律问题的能力； ➢ 数据电文法律问题的解决电子签名法律问题的解决电子认证法律问题的解决； ➢ 电子合同的签订及法律问题的解决电子信息交易法律问题的解决电子商务安全问题的解决电子商务纠纷的解决 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 具有分辨法律问题归属的能力； ➢ （2）具有依据法律问题的性质寻找相关工具书及案例的能力；（3）具有独立分析和解决电子商务法律问题的能力；（4）具有自主学习和终身学习的能力。 	60
4	电子商务	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能了解电商各平台的运营规则； ➢ 能熟知课程模块的所有项目； ➢ 能熟练操作店铺后台管理工具； ➢ 能够熟悉电商平台运营技能； ➢ 能够掌握店铺运营的核心知识。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 解电商各个平台的运营管理模式； ➢ 能够掌握卖家从货源管理到商品销售，售后服务中的细节，针对不同问题做出相应处理； ➢ 熟练使用店铺运营工具，包括掌握最新店铺营销趋势，店铺整体风格制定，促销及活动模块设计管理。 	48
5	现代物流管理	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握物流的基础知识和基本技能； ➢ 把握国际物流的特点和发展趋势； ➢ 掌握国际物流各个环节的操作流程； ➢ 掌握国际物流网络构建的方法和技巧； ➢ 掌握国际货物报关、报检的方法； ➢ 掌握国际货物运输投保的操作流程； ➢ 学会运用国际物流 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 培养沟通能力和合作技巧； ➢ 培养分析能力和逻辑思维能力； ➢ 培养责任意识纪律意识； ➢ 提升人际关系的协调能力； ➢ 培养解决实际问题的能力； ➢ 运用国际物流各个流程操作方案，并组织实施的能力。 	30

		的理论与方法分析 解决实际问题。		
--	--	---------------------	--	--

2) 专业核心课程（专业方向）

表 5 专业核心课程设置

序号	课程名称	知识目标
1	广告原理与实务	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握广告版面的设计方法和技巧; ➢ 能够正确的进行广告版面的编排制作; ➢ 掌握广告调查的方式方法; ➢ 掌握广告文案的撰写规范
2	客户关系管理	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解掌握客户关系管理岗位及其职责、人员素质、客户关系管理在企业整体组织机构中的位置; ➢ 理解客户管理理论与客户分类及其标准对策,掌握客户资源的认识与开发计划、方法与工具;
3	分销渠道管理	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能掌握营销渠道的基本理论; ➢ 熟悉传统渠道模式; ➢ 了解和掌握新兴渠道模式的具体内容; ➢ 掌握渠道结构设计; ➢ 能掌握渠道成员的选择具体方; ➢ 能熟练运用渠道成员激励具体方式。
4	市场调查与预测	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解组织开展市场调查活动的基本程序; ➢ 熟悉问卷的设计、市场调查与预测的基本理论; ➢ 掌握常用的市场调查的方法与技术、常用定量预测的方法。
5	消费行为学	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握消费者购买决策过程各步骤的内容; ➢ 掌握研究消费者购买决策行为的方法; ➢ 了解组织购买决策过程各步骤的内容; ➢ 了解影响消费者行为的内在因素,以及这些内在因素对营销策略的影响; ➢ 了解影响消费者行为的外部因素,以及这些外在因素对营销策略的影响。
6	零售学	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解国内外零售业发展动态; ➢ 掌握最新的零售理论、商场管理基本知识。

7	商务谈判与推销	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 运用现代推销观念正确地解决企业推销实际问题能力； ➢ 掌握分析自己的推销风格及应对顾客风格的基本技能； ➢ 掌握推销过程中与顾客进行有效沟通的基本技能； ➢ 掌握推销洽谈各阶段对推销过程实施有效控制的基本技能。
---	---------	--

3) 专业拓展课程设置（“X”课程，群内互选）

表6 专业拓展课程设置

序号	课程名称	知识目标	能力目标	建议学时
1	网店运营 (1+x)	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 具备网络市场调研相关知识； ➢ 具备商品拍摄和图片处理相关知识； ➢ 具备网络销售与推广相关知识； ➢ 具备订单处理相关知识； ➢ 具备网络支付与结算相关知识； ➢ 具备物流配送知识。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 具备网络市场调研相关知识； ➢ 具备商品拍摄和图片处理相关知识； ➢ 具备网络销售与推广相关知识； ➢ 具备订单处理相关知识； ➢ 具备网络支付与结算相关知识； 	56
2	数字营销 (1+x)	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解大数据相关知识 ➢ 了解网站数据分析步骤 ➢ 具备网络销售与推广相关知识； ➢ 了解淘宝店铺相关数据分析； ➢ 了解数据分析对店铺的作用。 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握数据营销流程； ➢ 掌握网站数据统计软件添加； ➢ 掌握数据分析的具体方法； ➢ 确认数据分析部门的结构； ➢ 掌握微博、微信、邮件营销的各种方法； 	56

4) 职场过渡课程（企业课程+应聘课程）

表7 职场过渡课程设置

序号	课程名称	知识目标	能力目标	建议学时
1	电商数据分析	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解和掌握市场调查的内容、程序及调查方案的设计方法； ➢ 掌握数据资料收集方法； ➢ 掌握数据信息处理和分析的方法，并能初步进行市场预测； ➢ 掌握运用相关数据处理工具进行数据处理和分析的基本方法； ➢ 具有撰写数据分析报告的能力 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能够进行调查方案的设计；具有独立完成其他社会调查工作任务的能力； ➢ 具有搜集、处理、使用调查信息的能力； ➢ 能使用专业知识分析企业市场营销活动中存在的问题； ➢ 能应用现代计算工具和软件分析数据资料。 	24
2	网店美工	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解网店美工必须掌握的实操技能 ➢ 掌握对文字、图像、颜色搭 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 熟练掌握图片处理软件 Photoshop ➢ 熟练掌握 Photoshop 进行商 	24

		配等的处理能力	品图片美化的流程 ➢ 能用 Fireworks 优化图片	
3	电商直播	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解电商发展的历史及特点 ➢ 了解国内主流的电商直播平台 ➢ 熟悉直播预热的主要渠道 ➢ 理解直播脚本的重要性 ➢ 了解直播间物料准备的品类要求 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 掌握电商直播处理直播数据，分析单场直播宣传推广整体效果的能力 ➢ 掌握直播间场地选择和场景搭建的方法 ➢ 掌握直播短视频脚本撰写和拍摄的要点 ➢ 掌握直播设备购买、调试的方法与步骤 	24
4	网络营销	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 了解网络营销的基本概念 ➢ 了解网络营销的技术基础及网络营销在企业中的各种应用 ➢ 掌握网络营销与策划的基本策略 	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 能将网络营销的基本原理与企业网络营销的最新实践联系起来 ➢ 提高对网络营销的分析能力、策划能力 	24

2. 实践教学体系

根据专业培养目标、人才培养规格和岗位资格标准，按学生的认知规律，体现高等职业教育的职业性和岗位针对性，加强学生技术应用能力的培养。实践教学训练的内容与职业资格标准并轨，建立符合培养目标要求的基本实践能力、专业技术应用能力、专业综合实践能力有机结合的相对独立的实践教学体系。在解决好学生在校职业教育的同时，开拓学生的思路，教会学生学习的方法，为学生终身学习打下坚实的基础。

1) 综合实践课程设置

综合实践课程包括校内实训、校外实训。

序号	课程名称	实践周数	参考学时	开课学期	应开实训项目名称	使用实训基地（室）名称（校内或校外）
1	军事技能训练	2	60	1	<ul style="list-style-type: none"> ➢ 军姿、立正、稍息和跨立训练 ➢ 整理内务示范及练习 ➢ 跑步行进与停止训练 ➢ 军体拳、分列式训练 ➢ 阅兵式训练 	校内操场或军事基地
2	社会实践	2	48		<ul style="list-style-type: none"> ➢ 人文实践 ➢ 行业情况调查 ➢ 企业情况调查 ➢ 专业一线实践体验 	校外企业

3	识岗实训	3	72	2	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 参观实习企业 ➤ 了解企业岗位设置 ➤ 了解企业业务流程 ➤ 掌握所在岗位工作要求 	校外企业
4	商务谈判与推销实训	2	48	3	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 	校内实训基地
5	客户关系管理实训	1	24	3	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 收集客户信息 ➤ 分析处理客户信息 ➤ 客户跟踪服务 ➤ 客户满意度调查 	校内实训基地
6	市场调查与预测实训	2	48	3	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 市场环境分析 ➤ 数据统计分析 	校内实训基地
7	网店模拟运营实训	2	48	4	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 网店设计 ➤ 网店商品陈列 ➤ 商品价格制定 ➤ 网店 	校内实训基地
8	ERP 实训	2	48	4	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 物理沙盘 ➤ 电子沙盘 ➤ 沙盘推演 ➤ 团队合作 ➤ 小组对抗 	校内实训基地
9	市场营销综合实训	3	72	2	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 市场环境分析 ➤ 企业营销策略制定 ➤ 制定策划方案 ➤ 产品推销方案制定 ➤ 产品销售渠道分析 	校内实训基地及校外企业
10	识岗实习	3	72	5	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 参观实习企业 ➤ 了解企业发展历程、企业文化 ➤ 了解企业组织结构及营销状况 	校外企业
11	跟岗实习	7	168	5	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 学习企业的营销策略组合等 ➤ 学习企业的推销、促销与客户谈判技巧及营销管理技能技巧等 	校外企业
12	顶岗实习	25	600	5、6	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 完成应聘及上岗前的基本培训 	校外企业
13	毕业答辩 (顶岗实习总结与考查)	1	24	6	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 完成毕业论文的撰写任务 	校内

表 8 综合实践课程设置

2) 职业资格证书（体现 1+X）

表 9 职业资格证书

序号	证书名称	等级	备注
1	证券从业资格证书		3
2	人力资源管理员	初级	3
3	普通话等级证书	二级乙等	3
4	1+X 网店运营推广职业技能等级证书	初级	3
5	1+X 电商数据分析职业技能等级证书	初级	3
6	1+X 数字营销职业技能等级证书	初级	3

八、学时安排

学时安排应根据学生的认知特点和成长规律，注重各类课程学时的科学合理分配；可根据专业特点与相关行业生产特点灵活设置大小学期。

三年制高职每学年教学时间不少于 40 周，校历不足 40 周时可在寒暑假安排一至二周社会实践。总学时数约为 2770，岗位实习一般按每周 24 学时计算，每学时不少于 45 分钟。

学分与学时的换算。一般 18 学时计为 1 个学分，三年制高职总学分一般不少于 140 学分。军训、入学教育、社会实践、毕业设计（或毕业论文、毕业教育）等，以 1 周为 1 学分。

九、教学进程总体安排表

（一）2022 级市场营销专业教学进程表

2022级市场营销专业教学进程表1

课程类型	课程代码	课程名称	开课系部	考试学期	学分	学时				2022/2023学年 2023/2024学年 2024/2025学年						备注			
						总学时	讲课	实践	19		20		21		18		19	20	21
									1	2	1	2	1	2					
																	理论教学周数、教学时数		
										1	1	1				理论教学周			
										3						实践教学			
思政课程	21002B001C	思想道德与法治1	思政部		1.0	24	24			2									
	21002B002C	思想道德与法治2	思政部		2.0	30	30				2								
	21003B004A	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	思政部		3.0	48	48					4							
	21003B002A	党的二十大精神与中国特色社会主义理论概论	思政部		2.0	30	28	8				2							
	21001B001A	形势与政策1	思政部		0.5	24	24			2						第1学期4周			
	21001B001B	形势与政策2	思政部		0.5	30	30				2					第2学期4周			
	21001B001C	形势与政策3	思政部		0.5	30	30					2				第3学期4周			
	21001B001D	形势与政策4	思政部		0.5	28	28						2			第4学期4周			
	21001B001E	形势与政策5	思政部		0.5	4	4							2		第5学期2周			
	21003B003A	马克思主义理论专题1	思政部		0.5	8	8				2					第2学期4周			
	21003B003B	马克思主义理论专题2	思政部		0.5	8	8					2				第3学期4周			
	20904B003A	大学演讲1	高教部	1	3.0	48	48	0	4										
	20904B004A	大学演讲2	高教部	1	2.0	30	30				2								
	20903B001A	大学英语1	高教部	1	3.0	48	48	0	4										
	20903B002A	大学英语2	高教部	1	2.0	30	30					2							
	20905B001A	大学语文与应用文写作	高教部	1	3.0	48	38	10	4							课程思政安排在第1、2学期			
	20603B009B	信息技术	计算机系		3.0	48	38	10	4										
	20901B001A	体育与健康1	高教部		1.0	24	4	20	2										
	20901B002A	体育与健康2	高教部		2.0	30	4	26		2									
	20901B003A	体育与健康3	高教部		2.0	30	4	26			2								
20901B004A	体育与健康4	高教部		2.0	28	4	24				2								
公共基础课程	21002B004A	大学英语3	高教部		1.0	10	6	4	2							第1学期2周			
	21002B004B	大学英语4	高教部		1.0	10	6	4	2							第2学期2周			
	21002B003A	大学英语5	高教部		0.5	8	8			2						第1学期4周			
	21002B003B	大学英语6	高教部		0.5	8	8				2					第2学期4周			
	21002B003C	大学英语7	高教部		0.5	8	8					2				第3学期4周			
	21002B003D	大学英语8	高教部		0.5	8	8						2			第4学期4周			
	21701B001A	职业生涯规划	思政部		1.0	20	16	4								第1、4学期开设由课内课进行			
	10301B001A	军事理论	军事部		2.0	30	30									第1学年课程与军事训练			
	21701X001A	军事训练	高教部		2.0	30	20	10								第1学年课程与军事训练			
	21001B001M	军事理论	高教部		0.0	8	8		2							第1学年课程与军事训练			
	21701X002A	大学英语9	高教部		2.0	30	24	6								第1学年课程与军事训练			
创新创业与人文素养课程	20904B013A	英语强化课	高教部		3.0	60	60									2-4学期每周			
	20903B010A	英语强化课	高教部		3.0	60	60									2-4学期每周			
	21701B002A	大学生创业基础	财经系		2.0	30	30									第1、4学期			
	21701B003A	口才艺术与社会礼仪	财经系		2.0	30	30									第1、4学期			
	21701B004A	职场文化	财经系		2.0	30	30									第1、4学期			
	21101S011A	职业素养与能力提升	各系		2.0	30	30									课程思政在2024/2025学年第1期			
	21701B005A	健康教育	思政部		1.0	10	8	2								不在教学系统排课			
	21701B006A	艺术欣赏	高教部		1.0	10	6	4								不在教学系统排课			
	12201B001A	安全教育1	保卫部		0.5	8				2						共24学时			
	12201B001B	安全教育2	保卫部		0.5	4					2								
21701X003A	财会与税务知识	经管系		2.0	30	22	8												
21701X004A	创新意识	经管系		2.0	30	20	10												
21701X005A	创新创业实践课	专业系		2.0	30	24	6												
小计						42.0	780	580	200	22	12	10	6	2	0	必修课统计			
专业课程	21101B009C	经济法基础	现代商贸系	1	2.0	48	30	18	4										
	21101B011A	经济法	现代商贸系	2	2.0	60	45	15		4									
	21101B010A	法律逻辑	现代商贸系	2	2.0	60	45	15		4									
	21101B014A	电子商务	现代商贸系	3	3.0	48	30	18	4										
	21101B012A	现代物流管理	现代商贸系	2	2.0	30	20	10		2									
	21101B015A	客户关系管理	现代商贸系	3	2.0	60	45	15			4								
	21101B013A	市场营销与谈判	现代商贸系	3	3.0	60	45	15			4								
	21101B019A	商务谈判与推销	现代商贸系	3	3.0	60	45	15			4								
	21101B018A	普通话	现代商贸系	3	3.0	60	45	15			4								
	21101B016A	公共关系管理	现代商贸系	4	3.0	60	40	20			4								
	21101B017A	消费行为学	现代商贸系	4	3.0	60	40	20			4								
	21101B020A	广告理论与实务	现代商贸系	4	3.0	60	40	20			4								
	21101B021A	网店运营管理(1+X)	现代商贸系	4	4.0	60	40	20			4								
21101B022A	数学逻辑(1+X)	现代商贸系	3	3.0	60	40	20			4									
21101X015A	电商数据分析	现代商贸系	1.5	24	16	8													
21101X008A	网络营销	现代商贸系	1.5	24	16	8													
21101X016A	电商直播	现代商贸系	1.5	24	16	8													
21101X017A	电商美工	现代商贸系	1.5	24	16	8													
实训实训周数(周)										实训实训周数(周)									
10301S001A 军事技能训练										2周实训, 课时中不做统计									
11101S017A 市场营销与谈判实训										有考核期进行, 课时中不做统计									
21101S021A 谈判实训										3, 2									
21101S018A 商务谈判与推销实训										3, 2									
21101S019A 客户关系管理实训										1, 1									
21101S020A 网店运营模拟实训										2, 2									
21101S012A 电商直播实训										3									
21101S024A ERP实训										2									
21101S013A 认识实习																			
21101S014A 岗位实习										7									
21101S015A 毕业实习										5, 20									
21101S016A 毕业考核(实习总结与答辩)										1									
小计						99.0	1990	838	1182	8	10	16	20	0	0	必修课统计			
合计						139.0	2770	1418	1382	30	22	26	26	26	0				

(二) 教学过程统计表

1. 教学周数分配表

表 10 教学周数分配表

(单位: 周)

学年	学期	军训入学教育	教学	考试	综合生产实训	识岗实习	岗位实习	毕业教育 毕业答辩	机动	共计
2022/2023	1	2	12	1					3	18
	2		15	1	6					22
2023/2024	3		15	1	5					21
	4		14	1	4					19
2024/2025	5		4			3	12			19
	6						20	1		21
合计		2	60	4	15	3	32	1	5	120

2. 学时分配比例表

表 11 学时分配比例表

项 目	学 时 数			百 分 比		
	理论	实践	总计	理论	实践	总计
公共基础课	592	200	792	74.38	25.62	100
专业基础课程	170	76	246	69.10	30.90	100
专业核心课	300	108	408	73.53	26.47	100
专业拓展课	80	32	112	71.43	28.57	100
职场过渡课	64	32	96	66.67	33.33	100
综合实践课程	224	904	1128	18.44	81.56	100
合计	1380	1390	2770	51.40	48.60	100

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、质量管理等方面,应满足培养目标、人才规格的要求,应该满足教学安排的需要,应该满足学生的多样学习需求,应该积极吸收行业企业参与。

(一) 师资队伍

表 12 校内主要专任教师配置情况一览表

序号	姓名	学历/学位	职称/双师素质	承担教学任务	备注
1	李保龙	硕士研究生	副教授	电商数据分析	专业带头人

2	张会娟	硕士研究生	副教授	市场营销、市场调查预测及市场营销实训	
3	武玉琴	大学本科	副教授	现代物流基础	
4	李建岚	硕士研究生	讲师	经济法、零售学、广告原理	专业室主任
5	王晓君	硕士研究生	讲师	消费者行为学、市场调查与预测及市场调查实训	
6	李煜琳	硕士研究生	讲师	电子商务概论、客户关系管理及实训	
7	王远飞	硕士研究生	讲师	网店运营管理及实训	
8	狄华军	硕士研究生	讲师	网店运营管理	系主任
9	王晔	硕士研究生	讲师	管理学基础	
10	乔淑娟	硕士研究生	讲师	现代物流基础	
11	张宁	硕士研究生	讲师	市场营销	

表 13 校外兼职教师配置情况一览表

序号	姓名	企业	职称	承担教学任务
1	郭慧俊	山西省物流与采购联合会	高级物流师	实训课程指导
2	马晋东	山西晋煤集团	高级经济师	校外实训
3	刘海锋	山西创淘中鑫科技有限公司		市场营销实训、顶岗实习
4	张敏	金虎便利		市场营销实训、顶岗实习等
5	曹云	深圳沃尔玛百货零售有限公司		市场营销实训、顶岗实习等
6	姚昱夏	垦荒人科技有限公司		市场营销实训、顶岗实习等

（二）教学设施

教学设施应满足本专业人才培养实施需要，其中实训（实验）室面积、设施等应达到国家发布的有关专业实训教学条件建设标准（仪器设备配备规范）要求。信息化条件保障应能满足专业建设、教学管理、信息化教学和学生自主学习需要。不便或不能进行现场实操的课程应当充分利用 AR、VR 等信息化技术。

表 14 校内实习基地情况一览表

序号	实训室名称	主要设备名称及数量	实训项目
1	智慧营销综合实训室 1	电脑设备 48 台，并拥有先进的多媒体、计算机、市场营销模拟软件、市场调查模拟软件、客户关系管理模拟软件、汽车营销模拟软件、电子商务模拟软件、证券模拟软件等设备。	市场营销综合实训、电子商务实训、市场调查与预测实训
2	智慧营销综合实训室 2	拥有先进的多媒体、计算机、谈判桌椅、礼仪训练用品等设备。	商务谈判与礼仪实训

表 15 校外实训基地情况一览表

序号	单位名称	联系人	联系电话
1	天津链家地产	张灏	18234020715
2	金虎便利有限责任公司	张敏	18735378360
3	深圳沃尔玛百货零售有限公司	曹云	13903461280
4	苏宁易购	车建英	13546452125
5	垦荒人科技有限公司	姚昱夏	15525083587

（三）教学资源

教材、图书和数字资源结合实际具体提出，应能够满足学生专业学习、教师专业教学研究、教学实施和社会服务需要。严格执行国家和省（区、市）关于教材选用的有关要求，**思政类课程必须选用国家规定教材**。根据需要组织编写校本教材，开发教学资源。

1. 教材资源

表 16 主要专业课程推荐使用教材一览表

课程名称	推荐教材			
	教材名称	主编	出版社	备注
市场调查与预测	市场调查与预测	何瑞	东北大学出版社	
渠道管理	分销渠道管理	马卫国	湖南师范大学出版社	
消费者行为学	消费者行为学	王汝志	湖南师范大学出版社	
广告原理与实务	广告理论与实务	王璐	北京邮电大学出版社	
零售学	零售学	张莉艳	西南财经大学出版社	
客户管理实务	客户关系管理	曹基梅	湖南师范大学出版社	
市场营销概论	市场营销（双色版）	卢慧敏	中国海洋大学	
商务谈判与礼仪	商务谈判	庞爱玲	大连理工大学出版社	

2. 网络资源

(1) 市场营销专业的网络资源主要有：《市场营销》、《商务谈判》两门院级精品课。

(2) 中国市场领域权威性实战期刊《销售与市场》

(3) 中国市场营销学会主办中国市场营销网 <http://www.ecm.com.cn/>

3. 其他资源

1) 建议加强常用课程资源的开发，建立多媒体课程资源的数据库，努力实现跨学校多媒体资源的共享，以提高资源利用效率。常用课程资源的开发和利用挂图、幻灯片、投影片、视听光盘、多媒体软件、电子教案等，充分利用这些资源创设形象生动的工作情境，激发学生的学习，促进学生对知识的理解和掌握。

(2) 校企合作开发实验实训课程资源。充分利用本行业典型企业的资源，加强校企合作建立校内、校外实训基地，满足学生的实习实训需求，在此过程中进行实验实训课程资源的开发，同时为学生提供就业机会，开创就业渠道。

(3) 建立开放式实验实训中心，使之具备职业技能考核、实验实训、现场教学的功能，将教学与培训教材合一、教学与实训合一，满足高职学生综合职业能力培养的需求。

（四）教学方法

依据专业培养目标、课程教学要求、学生能力与教学资源，采用适当的教学方法，以达成预期教学目标。倡导因材施教、按需施教，鼓励创新教学方法和策略，采用翻转课堂、对分课堂、理实一体化教学、案例教学、项目教学等方法，坚持学中做、做中学，坚决杜绝讲授法一讲到底。

（1）自主学习法

在教学中有意识地留下一些内容给学生在课堂上或课后自主学习，然后检查学生的自主学习情况，针对问题加以引导，逐步提高学生的自主学习能力。

另外还通过学院提供的可自主学习的网络课程平台，将传统教学与网络教学有机结合，在教师的鼓励、引导、任务驱动、探究讨论下逐步使学生学会自主学习。

（2）启发提问法

为激发同学思考，提高学生参与教学的积极性和学习兴趣，能同学思考的空间和学会思考的方法，提出问题引发同学思考，在同学思考时又以现有基础为启发点给予引导和提示，是一种培养学生思考能力的挖掘潜力很好的教学方法，也能提高学生的课堂学习注意力。

（3）激励法

善于发现学生的闪光点，表扬和鼓励学生好的方面，树立他们的自信心；同时，通过举办作品展览会等方式，激励学生向更好的方向发展。鼓励可通过口头鼓励，也可通过考核分数的鼓励。使用“激励教学法”组织教学，有利于激发学生的学习兴趣，提高学生的成就感，从而能更好地激励学生主动地、快乐地学好这门课程。

（4）案例法

以教师为主导，以学生为主体、以训练为主线，将实际案例引入教材、教学体系中，通过对具体案例的说明分析和认知了解，将知识点与实际应用结合起来。使学生能充分了解某项具体工作的工作内容、工作重点、工作流程、设计思路等，从而对案例的理论和相关技能得以大力培养，达到教学与实际工作紧密联系的教學目的。

（5）讲练结合教学法

以学生为主体，教师引导学生分析，并进行现场训练，提高学生分析问题、解决问题的能力，提高学生的实践技能。

（6）“情景体验”教学法

在实践教学中，尽量模拟企业真实工作环境和氛围，使学生在校就感受到企业的真实情况，体验到企业的氛围，更好地学以致用，还培养学生的团队精神和独立工作能力。

（五）教学评价

专业学习领域课程考核，包括过程考核和结果考核两大部分。其中过程考核内容主要包括学生在整个学习过程中的表现、个人作业、期中考试、团队协作完成情况；结果考核部分，根据具体课程性质，期末考试考核、综合能力考核、答辩等，具体考核方法和标准参考表 17 和表 18

表 17 专业学习领域课程考核方式及标准

考核项目	过程考核（60%）					结果考核（40%）	
	课堂表现（20%）	出勤（10%）	个人作业（5%）	团队作业（10%）	职业技能大赛（15%）	期末考试（40%）
考核方式、考核依据、考核点	学生的随堂表现,学习态度及其积极性考核 ①听课情况 ②回答问题 ③参与教学活动情况讨论	按时或抽查点名考勤 ①迟到早退情况 ②请假情况 ③旷课情况	各项作业任务的完成情况 ①上交次数 ②字迹工整 ③准确度	各项任务的完成情况,团队合作及讨论情况。随堂考核 ①个人参与程度 ②作业效果 ③组织能力	参与职业技能大赛的情况 ①个人参与与积极 ②取得成绩 ③组织能力	期末考试 ①卷面成绩	
考核标准	优（100-90分）	①优秀（100-90分）：课堂表现良好，能积极参与课堂教学活动；没迟到早退及旷课现象；作业正确工整并能按时提交；在任务完成过程中能表现出良好的组织能力、语言表达能力且能正确按时地完成任务；积极参与职业技能大赛，并在大赛中表现出优异的组织能力，取得优异的成绩；期末考试成绩 90 分以上。					
	良（90-80分）	②良（90-80分）：课堂表现良好，基本能参与课堂教学活动；没迟到早退及旷课现象；作业基本正确工整并能按时提交；在任务完成过程中能正确按时地完成任务；积极参加职业技能大赛，取得优异成绩；期末考试成绩 90-80 分。					
	中（80-70分）	③中（80-70分）：课堂基本表现良好，能参与课堂教学活动；没旷课现象；作业基本正确并能按时提交；在任务完成过程中能参与度较低但在老师及同学指导下能按时地完					

及格 (70-60分)	成任务；积极参加职业技能大赛，取得良好成绩，期末考试成绩 80-70 分。 ④及格（70-60 分）：课堂表现一般，不能积极参与教学活动；没旷课现象；作业基本正确并能按时提交；在老师及同学指导下能按时地完成任务；积极参与职业技能大赛；
不及格 (60 以下)	期末考试成绩 70-60 分。 ⑤不及格（60 以下）：课堂表现不好，不能积极参与教学活动；有旷课现象；不能按时提交作业；不能按时地完成任务；未能参与学院职业技能大赛；期末考试成绩 60 分以下。

(二) 专业实践学习领域考核 (见表 19)

表 18 专业实践学习领域课程考核方式及标准

考核项目	过程考核 (60%)					结果考核 (40%)		
	实践表现 (10%)	实践日志 (10%)	实践操作 (25%)	实践报告 (15%)	任务完成情 况 (20%)	实践汇报 (20%)
考核方式、考核 点	实践中的纪 律表现、出勤、适 应能力、联系情 况、工作态度等	实践过程中的 时间、地点、内容 及特殊事件等的记 录情况。	学生的实践操 作是否符合规程及 程序的要求。	报告内容是 否完整,准确、条 理清楚、递交及 时。		指定实践项 目,由学生按要 求完成任务。	学生陈述及 答辩情况。	

考 核 标 准	优 (100-90 分)	①优 (100-90 分): 出勤率高; 实践过程态度端正, 能深入独立思考问题, 主动积极, 资料收集完整; 按时按量提交报告, 报告的内容完整, 语言通顺, 抄写工整; 答辩叙述条理, 回答问题正确, 完整。
	良 (90-80 分)	②良 (90-80 分): 出勤率较好; 实践过程态度端正, 对一些问题能较深入的思考, 主动积极, 资料收集完整; 按时按量提交报告, 报告内容较完整, 语言通顺; 答辩叙述条理, 回答问题基本正确, 完整。
	中 (80-70 分)	③中 (80-70 分): 出勤率较好; 实践过程态度端正, 表现一般, 资料收集一般; 按时提交报告, 报告内容一般, 抄写认真; 答辩叙述基本完整, 回答问题一般。
	及格 (70-60 分)	④及格 (70-60 分): 出勤率较好; 实践过程态度端正, 表现一般, 资料收集欠缺; 按时提交报告, 内容欠缺者, 抄写不认真者; 答辩叙述基本完整, 回答问题不正确。
	不及格 (60 以下)	⑤不及格 (60 以下): 参加实践时间不足规定的全部时间的 2/3 者; 不能按时提交报告, 内容欠缺较多者; 不听指挥, 造成不良影响者; 报告杂乱无章, 抄写不认真者; 答辩回答问题不正确, 很不完整者。

（六）质量管理

建立健全校院（系）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、质量年报等职业院校自主保证人才培养质量的工作，统筹管理学校各部门、各环节的教学质量管理活动，形成任务、职责、权限明确，相互协调、相互促进的质量管理有机整体。

1. 建立院系两级管理体制

以“院长——分管副院长——教务处”为院级管理和以“系主任——分管副主任——专业教研室主任——教学秘书”为系部管理的两级教学管理体系，明确了学院、系部各自的工作范围、职责、权利和义务。教学管理重心下移，管理工作重点突出过程管理和组织落实。

2. 成立专业建设指导委员会

市场营销专业成立了由系领导和合作企业负责人共同牵头的专业建设指导委员会，负责学习领域开发、教学计划的修订等工作。专业建设指导委员会成员见表 19。

表 19 市场营销专业建设指导委员会一览表

职务	姓名	工作单位	职称	职务
主任	李保龙	山西工程职业学院	副教授	财经系书记
副主任	张会娟	山西工程职业学院	副教授	
	邱克俭	山西煤运省外煤焦经销有限公司	高级经济师	副总经理
委员	武玉琴	山西工程职业学院	副教授	专业教师
	张灏	天津链家		业务经理
	李建岚	山西工程职业学院	讲师	专业主任
	张漪	山西焦煤煤炭销售总公司质量监管中心	高级经济师	主任
	张敏	金虎便利有限责任公司		业务经理
	姚昱夏	垦荒人科技有限公司		人事经理

3. 人才培养质量评价

为进一步提高人才培养质量，完善和调整专业人才培养方案，我院实施第三方评价机制，为学校“培养什么人”和“怎么培养”提供参考依据。

（1）用人单位评价

利用网络调查问卷等形式广泛搜集用人单位对毕业生的评价，收集反馈信息。

（2）学生家长评价

采用家长座谈会、调查问卷等形式充分了解学生及家长对在校学习过程的意见和建议，做好满意度调查工作。

十一、毕业要求

毕业要求是学生通过规定年限的学习，修满专业人才培养方案所规定的课程，并获得相应的学分，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求。鼓励运用大数据等信息化手段记录、分析学生成长记录档案、职业素养达标等方面的内容，纳入综合素质考核，并将考核情况作为是否准予毕业的重要依据。

学生通过规定年限的学习，修满专业人才培养方案所规定的课程，具有人文社会科学素养、社会责任感，能够在实践中理解并遵守职业道德和规范，践行社会主义核心价值观，达到本专业人才培养目标和培养规格的要求，并且成绩全部合格，方可毕业。鼓励学生在校期间取得相应职业技能等级证书。