



中国航天

重庆航天职业技术学院

Chongqing Aerospace Polytechnic

高等职业教育2022级 专业人才培养方案



重庆航天职业技术学院教务处制

2022 级市场营销专业人才培养方案

一、专业名称与代码

- (一) 专业名称：市场营销
- (二) 专业代码：530605

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

三年

四、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 (或技术领域)	职业资格证书或 技能等级证书举例
财经商贸大 类 (53)	工商 管理 (5306)	批发业、 零售业 (51. 52)	营销员 (4-01-02-01) 商品营业员 (4-01-02-03) 摊商 (4-01-02-05) 电子商务师 (4-01-02-02)	销售经理 区域销售经理 卖场经理 小微商业企业 创业者 市场主管 市场经理	1+X 数字营销技术应用 (初级) 1+X 网店运营推广 (中级)

说明：所属专业大类和所属专业类参考教育部专业目录，对应行业参考国民经济行业分类，主要职业类别参考职业分类大典。

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

本专业培养思想政治坚定、德技并修，适应社会及经济发展的需要，具有职业生涯发展

基础素质，掌握营销业务管理、营销方案策划、市场调查分析、产品销售、客户服务管理等市场销售、市场推广及客户服务与管理等知识和技术技能，面向工商企业、市场中介机构等领域的，德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。

（二）培养规格

由素质、知识、能力三个方面的要求组成。

1. 素质

（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，践行社会主义核心价值观；

（2）崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪，具有社会责任感和参与意识；

（3）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；

（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）具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、信息素养、创新精神；

（6）具有健康的体魄和健全的人格，形成良好的行为习惯；具有良好的生活习惯、行为习惯和自我管理能力；

（7）具有一定的审美和人文素养，有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力。

2. 知识

（1）掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；

（2）熟悉与本专业相关的法律法规，以及生态环保和现代市场规则等相关知识；

（3）掌握商务信息处理的基本方法；

（4）掌握市场营销计划和控制等营销组织管理的基本方法；

（5）掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法；

（6）掌握消费者行为和消费心理分析的基本内容和分析方法；

（7）掌握电子商务与网络营销的基本方法；

（8）熟悉现代市场营销的新知识、新技术。

3. 能力

（1）具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力；

（2）具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；

（3）能够组织实施营销产品的市场调查，能对客群和竞争者进行分析；

（4）能够组织实施品牌和产品的线上线下推广和促销活动；

（5）能够组织实施推销和商业谈判；

（6）能够对客户关系和销售进行日常管理；

（7）能够为小微创业企业进行营销活动策划并组织实施；

- (8) 具备一定的商业信息技术与工具应用能力;
- (9) 具备数据意识和商务数据分析应用能力;
- (10) 具备商务礼仪规范应用能力。

六、专业课程主要教学内容及要求

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
1	03011021	职岗认识实习 (大数据与会计专业群)	<p>教学内容:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 到校企合作企业参观学习; 2 邀请企业进校园讲座; 3 介绍企业的具体部门(岗位)设置、工作流程、工作内容、岗位要求等; 4 邀请优秀毕业生返校分享交流; 5 岗位模拟实践。 <p>教学要求:</p> <p>接触本行业工作流程,认识行业规范和行业配置,了解本行业的工作岗位和工作内容,以及对应岗位所需的知识与技能。</p>
2	03031021	企业管理实务	<p>教学内容:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 企业的组建 2 企业战略的确定 3 企业组织结构设置 4 企业人力资源管理 5 企业生产运作管理 6 企业物流与供应链管理 7 企业市场营销管理 8 企业质量管理 9 财务管理 <p>教学要求:</p> <p>本课程是为培养学生的管理能力而开设,对学生的职业能力(创新创业、营销策划、销售与管理、沟通协作)的培养和职业综合素养的养成起主要支撑作用,尤其对营销类职业岗位综合能力的培养与提升至关重要。目标是通</p>

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			过有目的、有步骤地实施以任务驱动的项目教学，从而培养学生企业决策与管理能力，并同时培养学生自主学习能力、自我管理能力和沟通能力、组织协调能力、市场开拓意识、竞争意识和团队协作精神等。
3	03041058	市场营销实务	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 认识营销。了解市场，理解营销、市场营销观念； 2 市场营销调研。市场调研立项、拟定调研计划、收集“第二手资料”、制定调查问卷、实地问卷调查、整理、分析资料、撰写市场营销调研报告； 3 市场开发。确定市场细分指标、选择目标市场、市场定位设计与分析、撰写市场开发项目分析报告； 4 制定营销计划。设计品牌名称标志、制定产品营销方案、设计企业产品价格方案、设计企业产品分销方案、设计企业产品促销方案、完成企业营销计划； 5 营销日常管理。市场后勤管理、市场营销控制。 <p>教学要求：</p> <p>通过本课程学习，可以支撑和带动专业课程体系中其他课程的学习，要求学生以职业营销人的身份学习现代市场营销的基础理论、基本原理和技能，使学生初步具备市场调研、市场分析、市场开发、产品销售与渠道管理的能力，能胜任企业营销或与营销相关的其他技术、管理与服务工作。该课程在市场营销专业中起着承上启下的作用，对学生营销职业行为能力的培养具有极其重要的铺垫和导航功能。</p>
4	03030052	经济学	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 走进经济学 2 熟悉市场运行 3 分析消费者行为 4 透视生产者行为：技术与投入 5 透视生产者行为：成本分析

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			6 探析市场结构 7 收入分配 8 市场缺陷与政府干预 9 了解国民收入核算 10 失业与通货膨胀 11 经济周期与经济增长 12 宏观经济政策 教学要求： 本课程选取现实社会、生活中熟悉的现象或案例，引导学生讨论，从中得出经济学中一般的结论或规律；应用得出的结论或规律解释相应的经济现象；培养学生具有经济意识、经济敏感性，培养学生研究经济问题的一般方法，培养学生爱护环境、关心国家、关爱社会的思想意识。
5	0303110 6	电子商务实务	教学内容： 1 电子商务认知 2 网络商务信息搜集与整理 3 网上开店 4 网络营销 5 电子商务支付与结算 6 电子商务物流 7 电子商务网站建设 8 电子商务安全管理 教学要求： 本课程面对企业工作任务和职业能力要求，教给学生电子商务运营和管理的相关知识，通过相关的实践和课内训练，使学生认识电子商务业务的流程，能够达到开设网络店铺、管理网络店铺的目的。
6	03041059	市场调查	教学内容： 1 市场调查认知。市场调查的认知，确定市场调查目标；

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			<p>2 市场调查方案及问卷设计。撰写市场调查方案，设计市场调查问卷；</p> <p>3 市场调查与资料整理。选择调查方式，选择调查方法，整理市场调查资料；</p> <p>4 市场调查资料的分析与预测；</p> <p>教学要求：</p> <p>通过理论性教学，使学生掌握认知市场状况，研究市场发展变化规律；通过实践性教学环节，培养学生进行调查的基本技能，把握市场机会的技巧。为从事市场调研工作打下扎实的理论基础和培养良好的技术技能。</p>
7	03031121	消费者行为分析	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 消费者行为认知； 2 消费者购买决策； 3 消费者感知、记忆和学习； 4 消费者个性、自我概念与生活方式； 5 消费者态度； 6 消费者需要与动机； 7 消费者群体沟通与创新扩散； 8 消费文化与消费行为； 9 消费者购后行为。 <p>教学要求：</p> <p>以学生较全面掌握消费心理学和消费行为学的基本知识和技能为主要任务，要求学生通过消费心理学和消费行为学理论的学习和实际操作，掌握一定的心理学和消费行为学的基础知识，提高运用消费行为学从事相关工作的能力。</p>
8	03031080	网店运营实务	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 网上开店前的准备 2 开通淘宝网店铺 3 网店初运营完成店铺第一单交易

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			4 店铺装修前的准备 5 设计个性化店标与店招 6 设计合理美观的宝贝分类 7 设计促销活动区和促销活动页 8 商品图片处理与美化设计 10 淘宝店铺营销 11 淘宝店铺的免费推广 12 淘宝店铺的付费推广 13 规范客户服务，打造皇冠店铺 14 选择最佳物流方式，降低运营成本 教学要求： 该课程的学习强调实战化，所有教学项目基于淘宝网等电子商务平台开展，因此该课程对于提升学生的网店运营能力等实际工作技能有着极为重要的意义。
9	03031162	数字营销技术	教学内容： 1 社群营销； 2 粉丝营销； 3 口碑营销； 4 APP 推广； 5 APP 广告； 6 APP 客户营销； 7 小程序推广； 8 小程序广告； 9 小程序客户营销。 教学要求： 通过本课程的理论学习和训练，使学生掌握数字营销的基本理论和基本策略技巧，全面实践营销职业岗位所需的相关知识和技能，强化学生市场意识和创新意识，重点培养学生的专业意识和职业素质，使学生具备根据数字营销策划方案，针对已知受众，开展互动营销，为今后的职业发展奠定良好的基础。

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
10	03031006	财务管理	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 财务管理基础工作准备 2 财务管理基本技能 3 项目投资管理 4 证券投资管理 5 流动资产投资管理 6 资金筹集方案筹划 7 利润分配管理 8 财务预算 9 财务控制 10 财务分析 <p>教学要求：</p> <p>本课程通过课堂教学与实践教学的结合，使学生全面掌握财务管理基本理论的前提下，具备筹资基本技能、投资基本技能、营运资金管理基本技能、利润分配管理基本技能，能够进行资金需要量计算、筹资方式、成本的比较，能进行证券投资收益评价、计算、项目投资评价指标的计算，能对营运资金进行计算，选择恰当的股利分配政策等企业财务管理岗位的基本工作。</p>
11	03041060	销售管理实务	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 如何成为一名销售经理； 2 销售计划。销售计划的制定，销售定额分配； 3 销售分析与成本控制。销售分析，销售成本控制； 4 销售组织构建； 5 销售人员的管理。销售人员的选聘、培训，薪酬制度的设计与执行，销售人员的激励与绩效考核； 6 认识客户关系管理。客户关系管理及其组织理论，客户关系管理的职位分析描述，客户关系管理的主要工作流程； 7 识别与开发客户资源。识别客户，分析客户的商业价值，开发客户资源；

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			<p>8 建设与管理客户信息库。建立和利用客户档案，评估和控制客户信用；</p> <p>9 提升客户的满意度和客户忠诚度。客户服务质量及提高，测评与提高客户的满意度。</p> <p>教学要求：</p> <p>本课程以销售活动的管理为主线，通过理论教学与实训教学，使学生正确理解销售管理与客户管理的内容，掌握销售管理的方法、准则、手段，能行使和运用销售管理活动工作职能和技巧，初步具备解决销售管理与客户管理方面实际问题的能力，培养学生的综合管理素质。</p>
12	03030082	现代推销技术	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 认识推销 2 推销准备； 3 寻找顾客； 4 接近顾客； 5 推销洽谈； 6 推销异议处理； 7 推销成交； 8 推销管理 <p>教学要求：</p> <p>通过本课程的理论学习和实训训练，要让学生掌握推销的基本理论和基本策略技巧，全面实践推销职业岗位所需的相关知识和技能，强化学生市场意识和创新意识，重点培养学生的专业意识和职业素质，使学生具备推销技能并获得一定的社会能力、方法能力和专业能力，在就业时能够迅速适应推销工作，成为合格的推销人员，并为今后的职业发展奠定良好的基础。</p>
13	03031105	商务数据分析	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 走进数据分析。数据资料的类型； 2 数据资料的收集。网络调查法；

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			<p>3 数据资料的处理。L 进行数据处理基础，数据处理内容和方法；</p> <p>4 数据资料的分析。数据分析的常用方法，数据的展现，市场营销中的数据分析；</p> <p>5 撰写数据分析报告。</p> <p>教学要求：</p> <p>通过本课程的学习，学生掌握行业数据分析、客户数据分析、商品数据分析以及运营数据分析等典型分析任务的分析内容、分析方法与分析步骤，通过构建商务数据分析的整体知识框架、熟悉常用分析模型与分析工具，为进一步学习后续课程奠定基础。</p>
14	03041061	市场营销策划	<p>教学内容：</p> <p>1 认识企业、市场、产品及营销策划；</p> <p>2 进行市场调研。确定市场调研内容，市场调研策划，调查问卷设计，撰写市场调研报告；</p> <p>3 营销战略制定。进行市场细分，目标市场选择，市场定位策划，市场竞争策划，营销战略管理；</p> <p>4 企业营销 4P'S 策划；</p> <p>5 营销策划创新应用。</p> <p>教学要求：</p> <p>通过项目策划、课堂讲授、案例分析、情景模拟等方法使学生了解和掌握市场营销策划的基本理论、基本方法和基本程序，从而具备从事本专业相关职业岗位所必需的营销策划基本理论知识，掌握营销策划的思维、方法，理解、执行营销策划方案，能按要求撰写相关营销策划方案。</p>
15	03031107	新媒体营销	<p>教学内容：</p> <p>1 认识新媒体营销；</p> <p>2 新媒体营销的内容生产；</p> <p>3 新媒体营销活动策划；</p> <p>4 新媒体营销的方法。</p>

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			<p>教学要求：</p> <p>通过课堂教学、案例研讨和课程实训，通过学习，让学生掌握新媒体营销的基本方法，掌握在不同的营销情境中，文案创意设计、策划、撰写的方法以及内容推广传播的路径与技巧，并能够使营销推广达到最好的效果，重点培养学生的新媒体营销能力。</p>
16	03031171	直播营销	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 直播电商重构电商生态新格局 2 直播电商产业链深度解析 3 直播营销策划执行 4 美妆类商品直播解析 5 服装类商品直播解析 6 美食类商品直播解析 7 家电类商品直播解析 8 家纺类商品直播解析 9 首饰类商品直播解析 10 农产品直播解析 <p>教学要求：</p> <p>本课程主要针对直播销售员、电商带货主播、直播运营师等岗位开设，主要任务是引领学生全面了解直播电商产业链地运作，并针对不同品类商品进行合理地直播电商策划与执行，剖析“网红”主播直播带货地策略与技巧，培养学生直播营销方案策划、直播人员配置、直播话术、直播间设计、直播选品与规划、直播引流互动等职业技能。</p>
17	03031138	客户服务与管理	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 掌握客服售前的准备； 2 合理处理售中促成交易； 3 正确处理售后； 4 进行客户维护。 <p>教学要求：</p>

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			<p>通过本课程学习，让学生初步具有解决客户关系、提供客户服务等方面的能力，培养学生的综合管理素质，力图将零基础客服培养为客服达人。</p>
18	03031108	交流与沟通技巧	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 认识沟通。了解沟通的类型，人际沟通的基本原则、修辞及障碍； 2 倾听技巧。倾听中的提问与反馈，倾听障碍与策略，有效倾听的技巧； 3 口语沟通。独白式口语沟通，对白式口语沟通，非语言沟通； 4 沟通技能训练。应酬沟通，团队沟通，职场沟通，交友与家庭沟通，跨文化沟通，化解沟通难题等； 5 沟通礼仪。个人礼仪，语言礼仪，职场礼仪等。 <p>教学要求：</p> <p>该课程对学生营销职业行为能力的培养具有极其重要的铺垫和导航功能，有效提升学生“服务认知、服务底蕴”的形成，增强其就业、择业、创业的能力，为其可持续发展奠定良好的基础，实现学生个人和社会企业的双赢。</p>
19	03031047	网络营销实务	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 网络日常信息的搜索与分析，网络贸易信息的搜集与分析； 2 网络营销策略规划，企业营销型网站建设规划，B2B 平台基本使用技巧； 3 企业网络推广前期调研，企业网络推广方案的制定与实施； 4 利用平台展示产品，搜索整理产品，网络贸易实践，网络贸易平台的评估与选择； 5 网上店铺创建，网上店铺经营。 <p>教学要求：</p>

序号	课程代码	课程名称	主要教学内容及要求
			<p>学生通过本门课程的学习，掌握网络营销运作模式，熟练掌握网络信息的搜集与分析、企业网络营销平台的建设规划、企业网络推广、网络贸易实践、个人网络创业的工作技能，具备从事网络营销的能力，提高学生基于网络环境的商务能力和网络创业创新的职业素质。</p>
20	03031137	品牌推广	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 认识品牌推广与管理； 2 品牌设计与传播； 3 品牌体验与战略选择； 4 品牌关系与品牌危机处理； 5 品牌推广网络化、全球化。 <p>教学要求：</p> <p>通过课程学习，使学生掌握品牌推广与管理的基本知识，熟悉品牌建立、传播、提升的基本过程，具备全局规划、细节把控、持续优化的基本技能和基本思维，具有运用品牌管理知识和相关课程知识发现、分析、解决现有企业品牌管理方面问题的能力。</p>
21	03031139	跨境电商	<p>教学内容：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1 跨境电子商务概述； 2 跨境电子商务平台基本操作； 3 国际物流与跨境支付； 4 跨境网络营销推广与数据分析； 5 客户服务与维护。 <p>教学要求：</p> <p>本课程主要培养具有较强职业能力、专业知识和良好职业素质的跨境电商专员。通过本课程的学习，学生能理解跨境贸易电子商务的基本概念、基本政策，熟悉跨境第三方操作平台规则，掌握跨境电商操作基本工作流程，具备跨境店铺运营管理、客服服务和电商操作技术等业务能力。</p>

七、教学进程总体安排

(一) 课程进程表

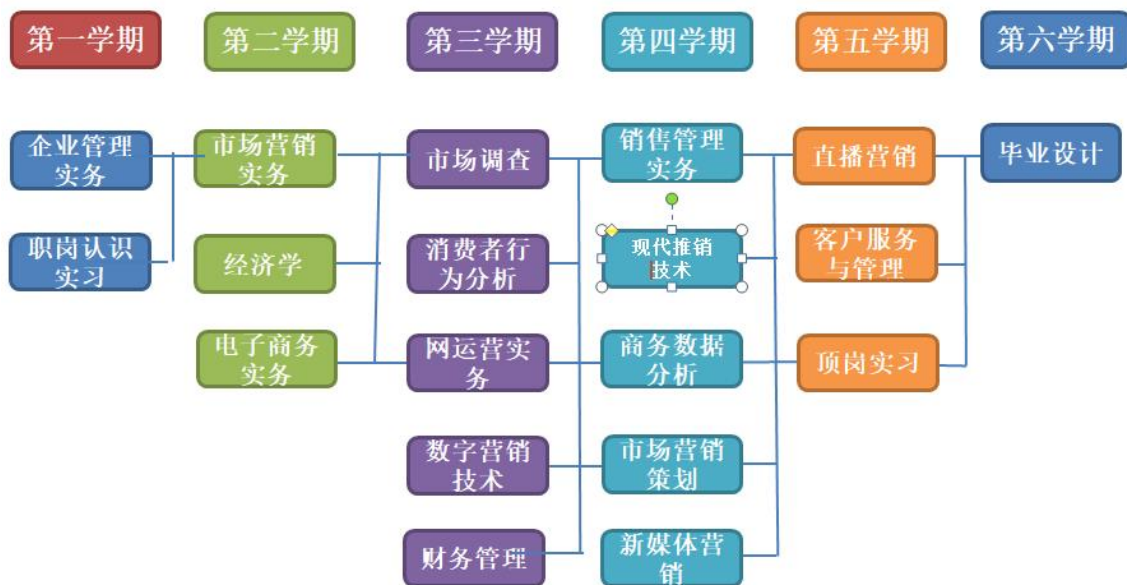
重庆航天职业技术学院高等职业教育																	
2022级 市场营销 专业教学计划进程表 2022.07																	
课程类别	课程序号	课程代码	课程名称	计划内学时数			考核方式		开课学期与学时						系部		
				性质	学分	总学时数	理论教学	课内实践	实习实训	考试	考查	一	二	三		四	五
公共基础课	1	11030002	思想道德与法治	B	3	54	54			1	54						马克思主义学院
	2	11030010	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	B	3	48	36	12		1	48						马克思主义学院
	3	11020010	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	B	2	32	24	8		2		32					马克思主义学院
	4	00021087	大学生心理健康教育	B	2	32	32			1	32						学生处
	5	00001079	军事理论	B	2	36	36			1	36						武装部
	6	00021080	军事技能	B	2	36			2w	1	36						武装部
	7	00021078	大学生安全教育	B	2	32	32			1	32						武装部
	8	11040001	形势与政策	B	1	40	40			5	8	8	8	8			马克思主义学院
	9	00010005	职业发展与就业指导	B	1	18	18			3			18				学生处
	10	00010022	航天精神与航天文化	B	1	16	16			3			16				马克思主义学院
	11	10030005	经济数学1	B	3	54	46	8		2		54					基础学科部
	12	10030009	职场通用英语1	B	3	54	36	18		1	54						基础学科部
	13	10050001	职场通用英语2	B	5	74	48	26		2		74					基础学科部
	14	10010001	体育1	B	1	26	4	22			1	26					基础学科部
	15	10010002	体育2	B	1	28	4	24			2	28					基础学科部
	16	10030007	信息技术	B	3	54	24	30		1	54						基础学科部
	17		科学与人文素质模块	X	2	32	32				2-5						教务处
	18	公共选修课	科学与人文素质模块	X	2	32	32				2-5						教务处
	19		创新创业教育模块	X	2	32	32				2-5						教务处
	20	00010025	劳动教育	B	1	16	16				1	16					学生处
小计					42	746	562	148	36	占总学时的：						29.74%	
专业必修课	21	03011021	职业岗位认知（大数据与会计群）	B	1	30	0	30		1	30					财经商贸学院	
	22	03031021	企业管理实务	B	3	54	40	14		1	54					财经商贸学院	
	23	03031106	电子商务实务	B	3	54	30	24		2		54				财经商贸学院	
	24	03030052	经济学	B	3	54	40	14		2		54				财经商贸学院	
	25	03041058	★市场营销实务	B	4	64	32	32		2		64				财经商贸学院	
	26	03031006	财务管理	B	3	54	40	14		3		54				财经商贸学院	
	27	03031162	★数字营销技术	B	3	54	34	20		3		54				财经商贸学院	
	28	03031080	★网店运营实务	B	3	54	40	14		3		54				财经商贸学院	
	29	03031121	消费者行为分析	B	3	54	36	18		3		54				财经商贸学院	
	30	03041059	★市场调查	B	4	64	32	32		3		64				财经商贸学院	
	31	03031107	新媒体营销	B	3	54	30	24		4		54				财经商贸学院	
	32	03031105	商务数据分析	B	3	54	30	24		4		54				财经商贸学院	
	33	03041061	★市场营销策划	B	4	64	32	32		4		64				财经商贸学院	
	34	03041060	★销售管理实务	B	4	64	32	32		4		64				财经商贸学院	
	35	03030082	现代推销技术	B	3	54	30	24		4		54				财经商贸学院	
	36	03031138	客户服务与管理	B	3	54	30	24			5				54	财经商贸学院	
	37	03161008	顶岗实习（市场营销专业）	B	16	480			24W	5					480	财经商贸学院	
	38	03031171	直播营销	B	3	54	30	24		5					54	财经商贸学院	
	39	03081004	毕业设计（市场营销专业）	B	8	240			8W	6					240	财经商贸学院	
小计					77	1654	538	396	720	占总学时的：						65.95%	
专业选修课	40	03031047	网络营销实务	X	3	54	30	24		3		54				财经商贸学院	
		03031108	交流与沟通技巧	X	3	54	30	24		3		54				财经商贸学院	
	41	03031139	跨境电商	X	3	54	40	14		4		54				财经商贸学院	
		03031137	品牌推广	X	3	54	30	24		4		54				财经商贸学院	
小计					6	108	65	43	0	占总学时的：						4.31%	
素质拓展教育					6					至少取得6学分						学生处	
合 计					131	2508	1165	587	756	开课门数	12	9	9	7	4	1	
必修学分：113		选修学分：12		素质拓展学分：6				理论学时：实践学时= 1165.0/1343.0 = 1/1.15									

(二) 分学期时间安排表

项目 学期	课内教学周					集中实践教学周		入学 教育 毕业 教育	考试周	合计（周）	
	周数	学分	理论教学学时	实践教学学时	周平均学时数	周数	学分			周数	学分
一	14	21	274	114	27	3	2	1	1	19	23
二	18	26	292	130	23				1	19	26
三	18	23	278	122	22				1	19	23
四	18	22	216	160	21				1	19	22
五	10	7	100	48	15	24	16		1	10	23
六	-	-	-	-	-	8	8	2		10	8
素质拓展教育										6	
总计	78	98	1160	574	108	35	26	3	5	96	131

特别说明：第一学期按照 14 周计；公共选修课 96 个学时 6 个学分，平均计入第二、三、四学期；“形势与政策”40 个学时及 1 学分计入第五学期。

(三) 专业课程地图



八、实施保障

(一) 师资队伍

1. 专兼职教师数量与结构

专业拥有专任教师 15 人，专职教师 10 人，兼职教师 5 人，其中教授 2 人，副教授 5 人，讲师 8 人，硕士 7 人。

专兼职教师数量与结构

教学团队共 15 人，其中专职教师 10 人，兼职教师 5 人，兼职教师比例 33%，师生比 1:12，“双师素质”教师 14 人，双师比例 93.3%			
职称结构	教授	副教授（高级工程师）	讲师（助教）
	2（13%）	5（33%）	8（53%）
学历结构	博士	硕士	本科
	0（0%）	7（47%）	8（53%）

2. 专兼职教师素质能力要求

专兼职教师素质能力要求

教师类型	素质能力要求
专任教师	具备强烈的职业道德素质，具有较强的实际操作能力，工程实践能力，具有一定的科研攻关能力。
兼职教师	具备良好思想政治素质和职业道德，在行业内具有较高的专业素养和技能水平

(二) 教学设施

1. 教室要求

教学要求在理论实践一体化教室（多媒体教室）完成，以实现“教、学、做”合一，要求实验室具备各类移动设备并能安装软件运行环境，提供快速运行软件环境，还要求安装多媒体教学软件，方便下发教学任务和收集学生课堂实践任务。同时，成立学习小组，实践课堂讨论、时间和课外的拓展学习。

2. 校内实训室基本要求

根据专业课程设置，按课程实践教学内容，配置相应的实践教学条件。按实践教学班人数不高于 50 人/班建设实践教学条件。根据情况，可实施分组教学。

市场营销专业实训室要求

实训教学类别	实训场所名称	实训场所面积 (m ²)	功能	
			主要实训项目	对应的主要课程
专业基础技能实训	市场营销综合实训室	90	1. 市场营销认知实践 2. 营销职业技能训练	1. 职岗认识实习 2. 消费者行为分析 3. 市场调查 4. 市场营销实务 5. 市场营销策划
专业核心技能实训	推销技术实训室	90	1. 推销技巧实战训练 2. 沟通实战训练	1. 现代推销技术 2. 交流与沟通技巧
	网店运营实训室	90	1. 1+X 数字营销技术应用证书训练(考证) 2. 1+X 网店运营推广证书训练(考证) 2. 网店运营推广实战实训	1. 网店运营推广 2. 数字营销技术 3. 商务数据分析 4. 客户服务与管理 5. 销售管理实务 6. 品牌推广
	电子商务实训室	90	1. 电子商务认知实践 2. 商务数据分析实训 3. 竞赛平台实践	1. 电子商务实务 2. 网络营销实务 3. 新媒体营销 4 直播营销
专业拓展技能实训	创新孵化实训室 (☆可选)	90	1. 跨境电商实训	1. 跨境电商

3. 校外实训室基本要求

能够提供开展专业相关实习实训活动，实习设施齐备，实训岗位实训指导教师确定，实习管理及实施规章制度齐全。建立与本专业紧密联系的校外实习基地数量或规模，能够满足专业学生校外实习实训需求。

（三）教学资源

1. 教材选用基本要求

按照国家规定选用高等职业院校规划教材中的优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校应建立由专业教师、行业专家和教研人员等参与的教材选用机构，完善教材选用制度，经过规范程序择优选用教材。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：市场营销政策法规、职业标准，实务案例类图书等。

3. 数字教学资源配置基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新、满足教学。

（四）教学方法

1. 引入“慕课”和“翻转课堂”的教学手段

建成“云端+移动端”课程体系，形成“慕课+翻转课堂”的课程教学模式。翻转课堂的实施使得师生角色互换，教师成为学生学习的指导者与帮助者；使得教学目标更加注重过程、方法以及情感、态度与价值观。翻转课堂更多地采用讨论法与探究法，这些方法针对特定问题，刺激学生思考与交流，使学生获得多元化的思维空间，从而培养其情感、态度与价值观。而慕课实现了包括学习进度管理、在线交流答疑、作业批改等覆盖教学全过程的新型在线教育，教学互动性强，将极大地促进师生间的互动教学以及生生间的互动协同学习。

2. 通过“赛教结合”和“工学结合”的教学方式

职业技能大赛开创性地把高校、学生、企业、互联网商务平台进行充分整合，把企业的真实商务问题作为比赛题目，鼓励大学生主动学习，广泛参与和应用软件工具来解决企业问题。以竞赛为契机，有计划、系统地组织学生参赛，“以赛促教、以赛促学 以学促赛、以赛促训”，带动人才培养“工学结合”教学环节的开展。

3. 推行有效课堂，提高课堂教学质量

制定和完善有效课堂标准，推行专业核心课程有效课堂试点，并逐步推进专业其它课程有效课堂认证。有效课堂的实施过程中，课堂设计富于变化，能激发学生的学习兴趣 and 积极性；能关注差异，精心设计师生互动，课堂节奏连贯紧凑，课后教学反思及时有效。

（五）学习评价

1. 考核方式

理论与实践一体化评价。本专业大部分课程考核采用过程考核和目标考核相结合的评价方法，过程考核主要在教学过程中对学生的学习态度、操作能力、课堂讨论、作业等情况进行的评价；目标考核是在课程结束时,对学生在知识和技能的整体掌握情况的评价。以公平地

评价学生学习的效果。也使学生更注重学习过程，提高了学生学习兴趣。

2. 考核比例及要求

(1) 平时成绩占 20%。主要包括对课堂提问、讨论、作业及单项实训等情况进行评价计分；

(2) 综合实训占 20%。采用学生自评、学生互评、教师评价方式对学生进行评价，学生提交实训报告，其中包括学生自评成绩、实训小组评定成绩，教师给出综合成绩。

(3) 期末考试成绩占 60%。采用闭卷形式，建试题库，从中抽取，并结合 1+X 职业技能等级证书要求的考试内容进行笔试。

(六) 质量管理

教学管理是在主管院长的领导下，实行学院、分院（系）两级负责，学院是教学管理的主体力量，主要通过以下形式进行：

1. 建立教学管理组织协调系统，配合教务处、学院对日常课堂教学及教学建设工作进行管理和监控，及时解决教学中出现的问题。

2. 校院两级督学系统，聘请有丰富教学经验和教学管理经验的老教师与其他教学管理人员组成校院两级科学小组，实现“督教、督学、督管”。

3. 同行教师评价系统，由学院进行主讲教师的聘任，教师试讲和教学效果评价工作。

4. 学生信息员系统，聘任学生担任本专业的教学质量监督言息员，及时掌握专业的教学信息，对教学中存在的问题及时进行反馈。

5. 教师—学生双向课堂教学效果反馈系统，每天组织学生填写《课堂教学反馈》小程序，对所有上课教师的教学效果进行反馈。同时，教师每学期应至少填写一次《课堂教学信息卡》，将课堂教学过程出现的问题（如学生的学习效果、学习风气、教学条件、教学设备的使用情况）反馈给学院督导。

6. 网络教务反馈系统，通过网络获取教学信息。

为了达到全面控制教学过程、提高教学质量的目的，进行课堂教学检查时，各类检查人员应填写相应的评估表和反馈表，及时对评估表和反馈表进行统计处理，将结果反馈给教师所在的教研室，并以适当的方式反馈给教师。每学期以学院为单位，综合各种渠道的检查结果和反馈结果，采取先定量后定性的办法，对所有任课教师的教学效果和质量进行评价。评价结果经学院审核后，将结果存入教师教学工作档案，作为教师晋职、评优的重要依据。每学期，学校教务处对教学质量方面存在的共性问题采取简报、总结等形式，对存在的个性问题采取座谈会、个别交流、文字材料等形式，以随时总结经验，改进教学。

九、毕业要求

毕业前至少取得 131 学分。（其中公选课学分不低于 6 学分，素质拓展教育学分不低于 6

学分)。且要求获得与职业技能要求相关的证书的至少一项:

- (1) 1+X 数字营销技术应用职业技能等级证书(初级)
- (2) 1+X 网店运营推广职业技能等级证书(中级)

十、持续发展建议

1. 专升本

本专业专升本考试科目: 大学英语、计算机基础、大学语文。

2. 专本衔接

本专业可报考“专科与本科衔接”自学考试。