

2021 级市场营销专业人才培养方案

(三年制高职)

一、专业名称及代码

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，中职、技校毕业生及同等学力者

三、修业年限

学制：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
				主要职业 岗位	初始 岗位	发展 岗位	
财经商贸 大类 (53)	工商管理 类 (5306)	批发业、 零售业 (51、52)	营销员 4010201 商品营业 员 4010203 摊商 4010205 市场营销 专业人员 2060702	核心岗位	门店 销售 人员	门店 店长	
					销售 代表	销售 经理	
				辅助岗位	渠道 专员	渠道 经理	
					电商 客服 专员	电商 客服 经理	
					小微 商业 企业 创业 者	小微 企业 老总	
					物流 客服 专员	物流 客服 经理	

五、培养目标和培养规格

(一) 培养目标

本专业培养思想政治坚定、德技并修、全面发展，具有一定的科学文化水平、良好的职业道德和工匠精神、掌握市场调研、营销策划、销售、管理沟通等专业技术技能，具备认知能力、合作能力、创新能力、职业能力等支撑终身发展、适应时代要求的关键能力，具有较强的就业创业能力，面向商业、服务业领域，能

够从事市场调研、品牌传播、销售管理、门店管理、创业企业营销策划与执行工作等工作的高素质复合型技术技能人才。

（二）培养规格

1、素质要求

（1）思想政治素质与道德规范：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，具有爱国情感、国家认同感、中华民族自豪感，遵守法律，遵规守纪，具有社会责任感和参与意识。

（2）职业道德与职业素养：具有良好的职业道德和职业素养。遵守、履行道德准则和行为规范；尊重劳动、热爱劳动；崇德向善、诚实守信、爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；具有集体意识和团队合作精神，具有质量意识、绿色环保意识、安全意识、职业生涯规划意识等；具有从事相关职业应具备的其他职业素养要求。

（3）身心素质与人文素养：具有良好的身心素质和人文素养。达到《国家学生体质健康标准》要求，具有健康的体魄和心理、健全的人格；具有一定的审美和人文素养。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、知识要求

（1）掌握必备的政治理论、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环境保护、安全消防等知识。

（3）掌握营销心理分析的基本内容和分析方法。

（4）掌握营销计划和控制等营销组织管理的基本方法。

（5）掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧。

（6）掌握市场调查的方式、方法、流程，基本抽样方法和数据分析方法，市场调查报告的撰写方法。

（7）掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法。

（8）熟悉现代市场营销的新知识、新技术。

3、能力要求

通用能力：

(1) 办公自动化软件操作能力：能熟练应用 Office 办公软件处理各类 Word、Excle、Powerpoint 文档。

(2) 社交协调能力：具备应有的商务礼仪素养，能进行商务沟通，具有较好的沟通能力。能对客户关系进行日常管理。

(3) 文字表达能力：能较好地处理各类商务文案。

(4) 信息、数据处理能力：能熟练查阅各种资料，并加以整理、分析和处理，具备文档管理能力。能通过系统帮助、网络搜索、专业书籍等途径获取专业技术帮助。

职业能力：

(1) 调查与预测能力：能灵活运用调查和预测方法，实施市场调查和撰写调查报告。

(2) 商品销售能力：具备寻找潜在顾客、接近顾客、销售洽谈、处理顾客异议、销售成交等能力。

(3) 商务谈判能力：能够在谈判过程灵活应用谈判策略。

(4) 营销心理分析能力：能够在营销过程中对各类人群进行心理分析和应对。

(5) 营销策划能力：能够进行营销战略和战术策划,撰写营销策划方案。

(6) 门店运营管理能力：具有较强的人员管理、货品管理、卖场管理、促销管理和顾客管理能力。

拓展能力：

(1) 学习能力：具有个人职业生涯规划的能力、独立学习和继续学习能力，以及学习新技术与知识转移能力。

(2) 工作能力：具备制定工作计划的能力、确定工作方法的能力和完成工作任务的策略能力。具备较强的决策能力和适应岗位变化的能力。

(3) 创新创业能力：具备创新意识、创新能力及创业精神，科学合理地分析问题，提出合理的解决方案的能力。

六、人才培养模式

本专业以“四方联动、二元育人、三位一体”的现代商贸专业群的人才培养模式为导向，与中国轻工焙烤食品糖制品行业职业技能培训基地（福建复茂食品有限公司）、才子服饰股份有限公司、福州市诺飞商贸有限公司（特步福州分公司）、福建省同步体育用品有限公司、福建永辉超市有限公司、三棵树涂料股份有限公

司等企业进行合作，实施“123”的人才培养模式，“一核心、二导师、三融通”即“以职业能力和创新创业能力培养”为核心，采用“双导师制”，实现“课程、岗位、证书”融通。学生用五个学期的时间在校内完成理论课程的学习，第三、四、五学期进行企业课程的渗透和综合实训，并在此基础上进行顶岗实习，实现学校培养与企业需求有效对接。为合作企业培养、输送营销专门人才，有效提高人才培养质量，大大增强就业竞争力。

七、课程设置与要求

（一）职业岗位（群）工作分析

1.职业岗位群及主要工作任务/过程

序号	职业岗位群	主要工作任务
1	市场调研	制定市场调研计划，组织策划市场调研项目；建立健全营销信息系统，提供信息决策支持；组织进行宏观环境及行业状况调研，对企业内部营销环境、消费者及用户进行调研；制作调研报告，并向管理层提出建议；收集各类市场情报及相关行业政策和信息。
2	产品管理	针对宏观环境、市场竞争状况制定市场调研计划，开展市场调研工作，为制定企业总体产品战略提供相关的依据；制定企业产品组合规划，实施产品管理；策划新产品的上市和已有产品的更新换代，包括产品品牌创建、包装策划、产品推广计划的制定与实施；协助市场营销部门的销售工作，维护与供方的关系。
3	渠道管理	制定分销战略规划；进行分销渠道推广；对分销渠道加以控制和评估。
4	销售代表	按照企业制订的计划，在规定区域内，开发市场，与顾客进行有效信息沟通，介绍产品并提供相关产品资料，为顾客提供专业性支持；在所辖区域内建立分销网络以提高企业产品的覆盖率；对所管辖的经销商进行产品宣传、入店培训、巡场、助销、公关促销等工作；建立客户资料卡及客户档案，完成相关销售报表；参加企业召开的销售会议或组织的培训；与客户建立良好的关系及维护企业的形象。
5	促销管理	根据企业整体规划，拟订各种促销方案，组织实施促销活动；监督各种促销方案的实施并进行效果评估；指导监督各区域市场促销活动计划的拟订和实施；制定各市场促销活动经费计划，并对该程序予以监督；设计、发放、管理促销用品；协调各区域进行销量的分析并提出推广计划；制定不同时期、不同促销活动的各项预算，并依据预算控制促销经费的使用。
6	门店管理	人员管理、货品管理、卖场管理、促销管理、顾客管理。

2.典型工作任务与职业能力分析

序号	典型工作任务	行动领域（职业能力）	学习领域
1	市场调查方案的制定、市场调查的组织与实施、市场调查报告的编写与跟踪	市场调查方案的制定、市场调查的组织与实施、市场调查报告的编写与跟踪	市场调与预测

2	进行产品调研、产品开发、产品管理	进行产品调研、产品开发、产品管理	市场营销实务、市场营销策划
3	进行渠道规划、渠道管理与控制	进行渠道规划、渠道管理与控制	市场营销实务、销售管理、市场营销策划
4	客户开发、客户维护	客户开发与维护	营销心理学、推销实务、商务谈判、客户关系管理、销售管理
5	促销策划、促销实施	促销策划、促销实施	市场营销实务、市场营销策划、销售管理、广告实务
6	店面销售管理	店面管理	销售管理、推销实务、门店运营与管理

(二) 课程体系结构

课程结构	课程设置	课程类别	课程性质	序号	课程名称	
公共基础课程	专业群公共基础课	公共基础课程	必修	1	思想道德修养与法律基础	
				2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	
				3	形势与政策	
				4	体育与健康	
				5	军事理论与安全教育	
				6	大学生心理健康教育	
				7	职业生涯规划与职业素养	
				8	创业与就业指导	
				9	创新创业基础	
				10	经济数学	
				11	大学英语	
				12	劳动教育	
		公共选修课程	限选	13	党史国史	
				14	信息技术	
				15	商务文案写作	
				16	中华优秀传统文化	
				17	艺术与审美	
				18	应急救护	
				任选	19	人文艺术类课程
					20	社会认识类课程
					21	工具应用类课程
					22	科技素质类课程
					23	创新创业类课程
专业课程	专业群平台课	群专业共享课程	必修	24	☆商务礼仪	
				25	☆商务沟通	
				26	☆基础会计	
				27	☆企业管理实务	
		28	☆现代物流管理实务			
		群集中实践课程	必修	29	入学教育、军训	
				30	专业认知（见习）	
				31	毕业设计	
	32			顶岗实习		
	33			社会实践		
	34			劳动实践		
	35			毕业教育		
专业群方	专业方			专业	必修	36

	向课	向课程	核心课程		37	营销心理分析			
					38	●市场调查与预测			
					39	●市场营销策划			
					40	●新媒体营销			
					41	●销售管理			
					42	商务谈判			
					43	●现代推销实务			
					44	●门店运营管理			
					45	创新创业模拟实训			
					46	市场调查与预测实训			
	专业群互选课	专业群互选课	专业群互选课	模块一	必修	47	ITMC 模拟实训		
						48	企业经营模拟沙盘实训		
						49	市场营销模拟平台实训		
						50	市场营销综合实训		
						51	网络营销		
						52	人力资源管理		
						53	客户关系管理		
						模块二	选修	54	零售管理基础
								55	组织文化
								56	证券投资
57	财务管理								
58	供应链管理实务								
59	仓储与配送管理								
1+X证书模块	选修	60	运输组织与管理						
		61	中小企业财务与会计						
		62	税法与税务会计						
		63	经济法						
专业群任选课程	专业群任选课程	互选模块	选修	64	数据收集与分析				
				65	电子商务实务				

(三) 课程内容要求

1、公共基础课

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	教学方法与手段	学时
1	思想道德修养与法律基础	<p>1. 知识目标：使学生领悟人生真谛，形成正确的道德认知，把我国社会主义法律的本质、运行和体系，增强马克思主义理论基础。</p> <p>2. 能力目标：加强思想道德修养，增强学法、用法的自觉性，进一步提高辨别是非、善恶、美丑和加强自我修养的能力，提高学生分析问题、解决问题的能力。</p> <p>3. 素质目标：使学生坚定理想信念，增强学生国情怀，陶冶高尚道德情操，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治素养。</p>	以社会主义核心价值观为主线，以理想信念教育为核心，以爱国主义教育为重点，对大学生进行人生观、价值观、道德观和法治观教育。	案例教学法、课堂讲授法、讨论式教学法、视频观摩互动法、案例教学法	56

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	教学方法与手段	学时
2	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	<p>1.知识目标：帮助学生了解毛泽东思想、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，系统把握马克思主义中国化理论成果的形成发展过程、主要内容体系、历史地位和指导意义。</p> <p>2.能力目标：培养学生运用马克思主义的立场、观点和方法分析解决问题的能力，增强执行党的基本路线和基本方略的自觉性和坚定，提高为中国特色社会主义伟大实践服务的本领。</p> <p>3.素质目标：提高学生马克思主义理论修养和思想政治素质，培养德智体美劳全面发展的中国特色社会主义合格建设者和可靠接班人。</p>	<p>马克思主义中国化理论成果，即毛泽东思想、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产生形成发展过程、主要内容体系、历史地位和指导意义。</p>	<p>讲授法、案例法、讨论法、视频展示法</p>	72
3	体育与健康	<p>体育课程是大学生以身体练习为主要手段，通过合理的体育教育和科学的体育锻炼过程，达到增强体质、增进健康和提高体育素养为主要目标的公共必修课程；</p> <p>1.身心健康目标：增强学生体质，促进学生的身心健康和谐发展，养成积极乐观的生活态度，形成健康的生活方式，具有健康的体魄；</p> <p>2.运动技能目标：熟练掌握健身运动的基本技能、基本理论知识及组织比赛、裁判方法；能有秩序的、科学的进行体育锻炼，并掌握处理运动损伤的方法；</p> <p>3.终身体育目标：积极参与各种体育活动，基本养成自觉锻炼身体的习惯，形成终身体育的意识，能够具有一定的体育文化欣赏能力。</p>	<p>主要内容有体育与健康基本理论知识、大学体育、运动竞赛、体育锻炼和体质评价等。</p> <p>1、高等学校体育、体育卫生与保健、身体素质练习与考核；</p> <p>2、体育保健课程、运动处方、康复保健与适应性练习等；</p> <p>3、学生体质健康标准测评。</p> <p>充分反映和体现教育部、国家体育总局制定的《学生体质健康标准(试行方案)》的内容和要求。</p>	<p>讲授、项目教学、分层教学，专项考核。</p>	108
4	大学英语	<p>本课程是全面贯彻党的教育方针，培育和践行社会主义核心价值观，落实立德树人根本任务，在中等职业学校和普通高中教育的基础上，进一步促进学生英语学科核心素养的发展，培养具有中国情怀、国际视野，能够在日常生活和职场中用英语进行有效沟通的高素质技术技能人才。通过本课程学习，学生应该能够达到课程标准所设定的职场涉外沟通、多元文化交流、语言思维提升、自主学习完善四项学科核心素养的发展目标。</p>	<p>以职业需求为主线开发和构建教学内容体系，以英语学科核心素养为核心，培养英语综合应用能力，巩固语言知识和提高语言技能；通过开设行业英语激发学生的学习兴趣与动力，提高就业竞争力，为将来走上工作岗位准备必要的职场英语交际能力，即可以用英语完成常规职场环境下基本的涉外沟通任务，用英语处理与未来职业相关的业务能力，并为今后进一步学习和工作过程中所需要的英语打好基础。在此基础上，逐步形成良好的英语学习习惯，培养自学能力，积累必要的跨文化交际知识和培养基本的跨文化交际能力。</p>	<p>根据不同专业的特点，以学生的职业需求和发展为依据，融合课程思政元素，制定不同培养规格的教学要求，坚持工作环境和教学情境相结合、工作流程和教学内容相结合的教学模式，采用理论教学（教室）+实践教学（实际情景）的教学方式。在教学方法手段上通过任务驱动、项目驱动和交际法等围绕学生组织教学、开展线上线下混合式教学活动。</p>	128

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	教学方法与手段	学时
5	经济数学	通过本课程的学习,使学生能运用数学中的微积分学、微分方程、概率论与数理统计、线性规划等相关的基本思想方法解决实际学习和工作出现的问题,培养学生的职业技能。提供学生特有的运算符号和逻辑系统,使学生具有数学领域的语言系统;提供学生认识事物数量、数形关系及转换的方法和思维的策略,使学生具有数学的头脑。引导学生思考,提升思维品质,提高学生的认知能力、想象能力、判断能力、创新创造能力等,为未来可持续发展夯实基础。	本课程主要包括微积分、线性代数、线性规划、概率统计等几方面的内容,以专业及岗位需求确定教学内容,选择内容组合模块,制定并动态调整贴合实际的差异化课程教学方案。在教学中,以知识教学为载体,突出数学思想和方法,着力提高学生数学素质和思维能力。选取每章知识点所涉及的典型数学思想与方法加以叙述,例举该思想或方法在实际问题中的典型案例,使学生深入体会常用数学思想方法,提高思维能力和数学素养。	在课堂教学过程中,采用多媒体课件与板书相结合的教学手段既有利于提高课堂教学效率。运用网络教学平台有效地辅助教学,要求教师建立班课,通过超星平台,实现课前推送学习资源,让学生提前学习相关内容,课上展开头脑风暴、讨论、问卷调查等课堂活动,课后布置作业及小测。最后,期末导出后台数据作为学生过程性考核的依据。	54
6	心理健康教育	使大学生能够关注自我及他人的心理健康,树立起维护心理健康的意识,学会和掌握心理调解的方法,解决成长过程中遇到的各种问题,有效预防大学生心理疾病和心理危机的发生,提升大学生的心理素质,促进大学生的全面发展和健康成长	主要内容为大学生自我认知、人际交往、挫折应对、情绪调控、个性完善,学会学习,恋爱认知和职业规划等。针对学生的认知规律和心理特点,采用课堂讲授+情景模拟+新概念作业+心理影片+心理测试+团体活动等多样化的教学方式,有针对性地讲授心理健康知识,开展辅导或咨询活动,突出实践与体验。	采用课堂讲授+情景模拟+新概念作业+心理影片+心理测试+团体活动等多样化的教学方式。	32
7	形势与政策	本课程通过适时地进行形势政策、世界政治经济与国际关系基本知识的教育,帮助学生及时了解和正确对待国内外重大时事,引导学生牢固树立“四个意识”,坚定“四个自信”,增强大学生执行党和政府各项重大路线、方针和政策的自觉性和责任感。	本课程主要内容通过讲授全面从严治党、我国经济社会发展、港澳台工作、国际形势与政策四个方向的相关专题,帮助学生深刻把握习近平新时代中国特色社会主义思想的重大意义、科学体系、精神实质、实践要求。教学要求主要是通过教师专题讲授、形势报告、讲座方式并结合实践教学进行。	采用课堂讲授、线上授课、线下专题讲授、形势报告、讲座方式并结合实践教学进行。	40

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	教学方法与手段	学时
8	信息技术	本课程通过丰富的教学内容和多样化的教学形式,帮助学生认识信息技术对人类生产、生活的重要作用,了解现代社会信息技术发展趋势,理解信息社会特征并遵循信息社会规范;使学生掌握常用的工具软件和信息化办公技术,了解大数据、人工智能、区块链等新兴信息技术,具备支撑专业学习的能力,能在日常生活、学习和工作中综合运用信息技术解决问题;使学生拥有团队意识和职业精神,具备独立思考 and 主动探究能力,为学生职业能力的持续发展奠定基础。	本课程由基础模块和拓展模块两部分构成。基础模块是必修或限定选修内容,是提升学生信息素养的基础,主要内容包含文档处理、电子表格处理、演示文稿制作、信息检索、新一代信息技术概述、信息素养与社会责任六部分内容。拓展模块是选修内容,各系结合区域产业需求和地方资源、不同专业需要和学生实际情况,自主确定拓展模块教学内容。深化学生对信息技术的理解,拓展其职业能力的基础,主要包含信息安全、项目管理、机器人流程自动化、程序设计基础、大数据、人工智能、云计算、现代通信技术、物联网、数字媒体、虚拟现实、区块链等内容。	基础模块采用理论教学(教室)+实践教学(实际情景)的教学方式,采用项目案例+上机实操训练相结合;在教学方法 and 手段上通过任务驱动、项目驱动 and 交际法等围绕学生组织教学、开展线上线下混合式教学活动。拓展模块采用线上授课方式。	80
9	军事理论与安全教育	军事理论课程以国防教育为主线,通过军事课教学,使大学生掌握基本军事理论知识,达到增强国防观念和国家安全意识,强化爱国主义、集体主义观念,加强组织纪律性,促进大学生综合素质的提高,为中国人民解放军训练后备兵员和培养预备役军官打下坚实基础。	中国国防、国家安全、军事思想、现代战争、信息化装备、共同条令教育与训练、轻武器射击与战术训练、防卫技能与战时防护训练、战备基础与应用训练等。 教学要求:增强国防观念,强化学生关心国防,热爱国防,自觉参加和支持国防建设观念;明确我军的性质、任务和军队建设的指导思想,树立科学的战争观和方法论;牢固树立“科学技术是第一生产力”的观点,激发学生开展技术创新的热情;树立为国防建设服务的思想;养成坚定地爱国主义精神。	采用网络平台+讲座+社会实践方式	16
10	大学生职业生涯规划与职业素养	通过激发大学生职业生涯发展的自主意识,促使学生能理性地规划自身未来的发展,并努力在学习过程中自觉地提高就业能力和生涯管理能力。	本课程既有知识的传授,也有技能的培养,还有态度、观念的转变,是集理论课、实务课和经验课为一体的综合课程。	采用课堂讲授、典型案例分析、情景模拟训练、小组讨论、角色扮演、社会调查、实习、见习等方法。	16

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	教学方法与手段	学时
11	创业与就业指导	引导学生掌握职业生涯发展的基本理论和方法,促使大学生理性规划自身发展,在学习过程中自觉提高就业能力和生涯管理能力,有效促进大学生求职择业与自主创业。	本课程坚持“校企合作、产学结合”,强化“学校、行业、人社”三者相互融合的理念,从“大学生、用人单位、人才机构、高等院校”四个角度出发,理论体系系统化,将课程结构以模块化、主题式安排,包括8大模块,22个主题。	采用课堂讲授、典型案例分析、情景模拟训练、小组讨论、社会调查、实习、见习等方法。	16
12	创新创业基础	以培养学生的创新思维和方法培养核心、以创新实践过程为载体,激发学生创新意识、培养学生创新思维和方法、了解创新实践流程、养成创新习惯,进而全面提升大学生创新六大素养为主要课程目标,为大学生创业提供全面指导,帮助大学生培养创业意识和创新创业能力。为有志于创业的大学生提供平台支持,让大学生在最短的时间内最大限度地延展人生的宽度和广度。	本课程遵循教育教学规律,坚持理论讲授与案例分析相结合,经验传授与创业实践相结合,紧密结合现阶段社会发展形势和当代大学创业的现状,结合大学生创业的真实案例,为大学生的创业提供全面的指导和大学生的创业进行全面的定位和分析,以提高大学生的创业能力。	采用头脑风暴、小组讨论、角色体验等教学方式,利用翻转课堂模式,线上线下学习相结合。	32
13	商务文案写作	高职大学生写作能力主要是指针对专业、工作、生活需要的各种写作实践。以普通中学学生已基本具备的写作知识和写作能力为起点,提高学生对写作材料的搜集、处理能力,进一步拓展学生写作理论知识以提高学生的写作能力,强化思维训练,让学生理解并掌握书面表达的主要特征和表达方式与技巧,加强主体的思想素养与写作技能训练。	让学生了解常用应用文文种的种类、写作结构和写作要求,通过对常用文书的摹写实践和写作语言的训练,掌握不同文体的行文规则,加深对理论的认识,满足学生将来职业生涯和日常生活、学习的需要。	坚持以学生发展为中心的教育思想,立足学生语文学习的实际状况,开发学生的语文潜能,使学生具备从事职业生涯“必需、够用”的语文能力。	24
14	劳动教育	注重围绕创新创业,结合专业积极开展实习实训、专业服务、社会实践、勤工助学等,重视新知识、新技术、新工艺、新方法应用,创造性地解决实际问题,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。注重培育公共服务意识,使学生具有面对重大疫情、灾害等危机主动作为的奉献精神。	编写劳动实践指导手册,明确教学目标、活动设计、工具使用、考核评价、安全保护等劳动教育要求。开展劳动教育,其中劳动精神、劳模精神、工匠精神专题教育。	采用分散与集中方式,线上学习与线下讲座方式,组织学生走向社会、以校外劳动锻炼为主。组织开展劳动技能和劳动成果展示、劳动竞赛等活动。学生参加家务活动和掌握生活技能方式。或支持学生深入城乡社区、福利院和公共场所等参加志愿者服务,开展公益劳动,参与社区治理。	16

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	教学方法与手段	学时
15	艺术与审美	<p>知识目标：1.明确不同门类艺术的语言要素与特点。2.明确不同门类艺术所具有的审美特征。3.积累中外经典艺术名作素材，了解最新艺术创作成果，完善个人知识结构体系。</p> <p>能力目标：1.能在艺术欣赏实践中，保持正确的审美态度。2.能用各类艺术的欣赏方法去欣赏各类艺术作品。</p> <p>3.能发展个人形象思维，培养自主创新精神和实践能力，提高感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，促进德智体美全面和谐发展。</p> <p>素质目标： 1.通过鉴赏中外优秀艺术作品，挖掘艺术作品内涵，领略不同艺术门类独特的艺术魅力等，树立正确的审美观念，培养高雅的审美品位，尊重多元文化，提高人文素养。2.保持积极进取、乐观向上的生活态度，具备脚踏实地、善于学习的品格。3.发扬团队合作精神，养成善于与人交流和合作的作风，积极参与工作项目实施，并发挥重要作用。</p>	<p>通过明确不同门类艺术的语言要素与特点，所具有的审美特征，积累中外经典艺术名作素材，了解最新艺术创作成果，完善个人知识结构体系。通过鉴赏中外优秀艺术作品，挖掘艺术作品内涵，领略不同艺术门类独特的艺术魅力等，树立正确的审美观念，培养高雅的审美品位，尊重多元文化，提高人文素养。</p>	线上线下结合方式	32
16	中华优秀传统文化	<p>知识目标：要求学生比较系统地熟悉中华先民创造出的历史悠久、成就灿烂的文化，以补充学生知识链条的缺失，使学生形成合理的知识结构；正确分析传统文化与现代化文明的渊源，提高自身文化创新的信心和本领；懂得中国传统文化发展的大势，领悟中国文化主体精神。</p> <p>能力目标：要求学生能够懂得中国传统文化的发展历史，认识中国传统文化发展的趋势和规律，具备从文化角度分析问题和批判继承中国传统文化的能力；学生能够对中国文化和世界文化进行比较，具备全人类文化的眼光来看待各种文化现象的能力。</p> <p>素质目标：使学生能正确认识与消化吸收中国传统文化中的优良传统，提高学生的人文素质，增强学生的民族自信心、自尊心、自豪感，培养高尚的爱国主义情操。</p>	<p>学习传统文化中的哲学思想、中国文化中的教育制度、伦理道德思想、中国传统文化的民俗特色、传统文学、传统艺术、古代科技、医药养生、建筑、体育文化的发展与影响；了解莆田妈祖文化的简介和精神。</p>	线上线下结合方式	16

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	教学方法与手段	学时
17	党史国史	要了解我们党和国家事业的来龙去脉,汲取我们党和国家的历史经验,正确了解党和国家历史上的重大事件和重要人物。增强励精图治、奋发图强的历史使命感和责任感,为在 2020 年全面建成小康社会,进而在 21 世纪中叶把我国建设成为富强民主文明和谐的社会现代化强国而努力奋斗。	了解党和国家历史上的重大事件和重要人物,了解近代中国经历的屈辱历史,汲取历史教训;认真学习中央革命根据地和中华苏维埃共和国的历史;要通过多种方式加大正面宣传教育;加大正面宣传力度,对中国人民和中华民族的优秀文化和光荣历史。	采用线上线下结合方式,通过学校教育、理论研究、历史研究、影视作品、文学作品等多种方式,加强爱国主义、集体主义、社会主义教育,引导我国人民树立和坚持正确的历史观、民族观、国家观、文化观,增强做中国人的骨气和底气。	16
18	应急救护	知识目标:要求学生比较系统地熟悉救护新概念和生命链,掌握现场急救的程序和原则;熟悉肺、心、脑的关系以及现场徒手心肺复苏 CPR 意义、操作方法;掌握终止 CPR 的时间、四个主要环节,掌握急性气道梗阻的急救方法。 能力目标:要求学生能够通过实践训练,具备一定现场徒手心肺复苏 CPR 操作能力。 素质目标:使学生能在实践活动中培养珍爱生命、关爱他人、服务社会的意识,从而提升学生的社会责任感。	本课程以应急救护基本技能为探究对象,以救护理论知识、心肺复苏等项目为重点教学内容,通过教师教授、实物自主探究等方式,了解相关常识以及掌握救护技能,在实践活动中培养珍爱生命、关爱他人、服务社会的意识,从而提升学生的社会责任感。	采用线上线下结合以及现场实践教学、小组讨论、角色体验等教学方式。	8

2、专业课程

(1) 专业群平台课程

①群共享专业课程

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
1	商务礼仪	<p>知识目标： 掌握商务礼仪基本理念、仪表仪态礼仪、服饰礼仪、见面礼仪、餐饮礼仪、接访礼仪、谈判礼仪、社交语言艺术、中西方文化等知识。</p> <p>能力目标： 具备职业形象塑造能力、商务交往能力、商务活动组织能力、语言表达能力、写作能力、应变能力等。</p> <p>素质目标： 爱国、爱岗、敬业；文明、诚信待人；团队精神和集体荣誉感；良好的职业道德和社会责任感；开拓创新意识。</p>	项目一、商务礼仪认知 项目二、仪表仪态礼仪 项目三、服饰礼仪 项目四、见面礼仪 项目五、介绍礼仪 项目六、餐饮礼仪 项目七、接访礼仪 项目八、社交语言艺术 项目九、谈判礼仪 项目十、涉外礼仪	<p>课程思政： 融入社会主义二十四字核心价值观，着力塑造学生爱国、爱岗、敬业和文明诚信待人的意识，培养学生的工匠精神。</p> <p>创新创业： 将创新精神贯穿课程教学的始终，以职业能力为本位，通过专业基础知识和职业教育相结合，获得职场工作所需的实践技能；着重塑造学生的形象塑造、商务交往、商务活动组织的能力，在具体教学项目的完成过程中，让学生学会分析、解决问题并进行创造性思维。</p>	理实一体化、项目化教学，主要采用课堂讲授、典型案例分析等具体教学方式	30

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
2	商务沟通	<p>知识目标：</p> <p>(1) 了解在商务沟通中言语交际的重要作用、基本原则、习得方法。</p> <p>(2) 理解言语交际必备的心理素质、思维素质、应变能力及倾听素养。</p> <p>(3) 掌握有声语言、态势语言、社交语言、求职口才、即兴演讲、服务口才等贴近学生未来工作岗位与日常生活实践需要的言语口才基本技巧与方法。</p> <p>能力目标：</p> <p>(1) 能够点评优秀演讲稿，会写比较规范的演讲稿。</p> <p>(2) 能比较准确地表达自己的观点和见解，具有一定的感染力；</p> <p>(3) 能在辩论时有理有据，思维敏捷，具有较强的鼓动性。</p> <p>(4) 逐步掌握职业口语风范并能够进行岗位口才训练。</p> <p>素质目标：</p> <p>(1) 培养积极乐观自信的自我认知习惯。</p> <p>(2) 养成良好的为人处世习惯。</p> <p>(3) 形成正确的价值观和良好的团队合作精神。</p> <p>(4) 培养良好的思辨习惯，能够自信、准确、清晰、流畅地表情达意。</p>	<p>项目一、有声语言</p> <p>项目二、态势语言</p> <p>项目三、社交语言</p> <p>项目四、求职口才</p> <p>项目五、即兴演讲</p> <p>项目六、服务口才</p>	<p>课程思政：</p> <p>培养学生具有良好的思想政治素质、形成良好的职业道德情感，热情服务，乐于奉献。</p> <p>创新创业：</p> <p>培养学生具备较好的敬业精神和团队合作精神，训练学生成为拥有基本的质量意识和创新创业意识的市场营销人才。</p>	<p>灵活运用案例分析、分组讨论、角色扮演、启发引导等教学方法，引导学生积极思考、乐于实践，提高教学效果。</p>	30

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
3	基础会计	<p>知识目标:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.认识和理解会计的意义,会计法规和会计工作组织,明确会计对象、职能及会计的本质,掌握会计核算基本方法、会计核算前提、原则,及会计要素等基本理论。 2.结合会计核算的基本经济业务,运用借贷复式记账法对发生的主要经济业务进行核算和监督,初步学习并掌握会计核算的基本方法及其基本运用。 3.掌握会计凭证填制与审核、账簿设置与登记、财产清查方法及其结果的会计处理等,并对资产负债表和利润表的结构和编制方法有一定的认识。 4.对账务处理程序和会计电算化等相关内容,有一个清晰的认识和基本了解,为以后从事会计工作打下坚实的基础。 <p>能力目标:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.能审核原始凭证、填制记账凭证 2.能设置账簿并熟练登记日记账、明细账、总账 3.模拟财产清查方法并能够对其结果进行会计处理 4.能编制资产负债表和利润表 <p>素质目标:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.具有团队精神和协作精神 2.具有依法节税的意识 3.具有严谨、诚信的职业品质和良好的职业道德 	<p>项目一: 绪论</p> <p>项目二: 会计要素及会计平衡式</p> <p>项目三: 账户和复式记账</p> <p>项目四: 会计凭证</p> <p>项目五: 会计账簿</p> <p>项目六: 主要经济业务的核算</p> <p>项目七: 财产清查</p> <p>项目八: 会计核算程序</p> <p>项目九: 财务报告</p>	<p>课程思政:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1.了解会计发展史 2.会计错账的更正 3.销售业务的核算。 <p>创新创业:</p> <p>培养学生以职业能力为本位,通过专业知识和素质教育相结合,获得现实职业工作场所需要的实践能力;培养学生的语言表达能力、逻辑思维能力、与人合作能力、管理者的职业道德、管理意识和素养,掌握管理者的职业规范,具备良好的团队合作精神和对企业组织负责的情感。</p>	<p>讲授法、案例教学法、情景模拟法、角色扮演法、小组讨论法、线上线下混合式教学法</p>	56

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
4	企业管理实务	<p>知识目标： 理解并掌握管理的基本原理与方法，掌握管理的计划、组织、领导、控制、创新等职能的基本内涵、要求及科学有效实现的方法。</p> <p>能力目标： 培养学生能够运用所学管理知识进行具体的管理案例分析。强化学生实践动手能力，实现教学活动、教学内容与职业要求相一致，使学生具有胜任企业基层管理岗位的基本技能与必备知识。</p> <p>素质目标： 理解管理者的职业道德，具备现代管理意识和管理素养；掌握管理者的职业规范，具有良好的团队合作精神和对企业组织负责的情感；开拓创新意识。</p>	<p>项目一、管理认知</p> <p>项目二、预测与决策</p> <p>项目三、计划与组织</p> <p>项目四、领导与激励</p> <p>项目五、沟通与控制</p> <p>项目六、管理创新</p>	<p>课程思政： 1.从国学中学东方管理智慧 2. 从党史中学组织管理经验 3. 从实践中学自我管理工具。</p> <p>创新创业： 培养学生以职业能力为本位，通过专业知识和素质教育相结合，获得现实职业工作场所需要的实践能力；培养学生的语言表达能力、逻辑思维能力、与人合作能力、管理者的职业道德、管理意识和素养，掌握管理者的职业规范，具备良好的团队合作精神和对企业组织负责的情感。</p>	<p>教学内容采用案例教学，实际项目任务分解的方式开展，以项目为主线、教师为引导、学生为主体，注重理论与实践相结合</p>	42
5	现代物流管理实务	<p>1、知识目标 学会物流管理相关的基本概念；学会各种运输的优缺点、运输合理化的措施；学会仓储管理的流程和库存合理化的策略；学会配送管理的流程及配送中心的选址规划方法；学会运输包装合理化的措施；学会第三方物流的起源、发展；学会企业物流的各种形式及采供物流的操作要点；学会物流信息技术的主要形式及特点。</p> <p>2、能力目标 会进行运输合理化分析和制定合理化运输方案；能够进行物资的仓储操作及确定合理的库存水平；能够进行配送中心的选址和规划；能根据各种情形选择合适的包装材料及技术；能进行第三方物流方案设计，并组织实施；能够根据供应商管理要点进行供应商管理方案的制定；</p> <p>3、素质目标 具备从事物流管理活动所必需的从业道德，严谨的工作态度和良好的团队合作精神；具备现代物流相关资料的收集、甄选方法；具备敏锐的捕捉和获取现代物流的相关信息进行分析；具备运用物流管理的基本理论分析现实物流管理问题。</p>	<p>项目一 物流管理认知；</p> <p>项目二 物流的主要作业活动；</p> <p>项目三 物流辅助作业活动；</p> <p>项目四 企业物流管理；</p> <p>项目五 逆向物流与绿色物流；</p> <p>项目六 物流企业与第三方物流；</p> <p>项目七 物流信息管理；</p> <p>项目八 物流组织与控制；</p>	<p>1. 培养学生使用理论知识去解决物流企业信息管理、配送管理、库存管理与运输管理等实际问题，提升学生的专业知识应用能力，培育学生的创新精神与能力。</p> <p>2. 培养学生了解中国物流行业在国际上的地位，培养学生爱国主义精神。</p> <p>3. 培养学生热爱物流行业，进而有从业自豪感；</p> <p>4. 培养合作共赢的服务意识；</p> <p>5. 培养资源节约，绿色低碳的绿色物流发展理念；</p> <p>6. 培养诚实守信敬业，团结合作，精益求精等；</p>	<p>理实一体化的项目法教学，讲授法等</p>	30

②群共享集中实践教学课程

序号	集中实践性教学课程名称	学期	周数	技能实训主要内容	实训形式	主要技能要求(或标准)	实践育人、劳动育人融合点	实训地点	考核方式	条件要求及保障
1	入学教育和军训	1	3	学院管理制度和军事队列制式动作的训练	军训实操	军事知识和掌握队列制式动作的训练	励志成才, 增强国防意识与集体主义观念	校内	管理制度考试及军事训练考核	与部队进行协调
2	专业认知(见习)	1	1	企业参观、调研	观摩	了解专业概况激发学习兴趣, 企业参观后完成小结撰写	培养学生严谨细心的工作态度	校内+校外	过程考核(见习报告)	校内实训基地和校外合作企业
3	社会实践	2或3	2	职业素养与综合应用能力	校内或校外项目实战	理论联系实际, 巩固、深化和扩大已学知识。	爱岗敬业的工匠精神	校内或校外	考查	企业或社会岗位实践
4	毕业设计(毕业论文)	5	4	某小型××项目综合设计	校内项目实战	学生完成识图审图、各类计价模式运用、施工组织管理能力等专业核心能力的综合应用。	培养学生的工匠精神和职业素质	实训基地及校内实训室	过程及结果考核	配备论文指导教师, 图纸、机房、绘图室、设计资料、规范图集等。教师进行现场指导、上交毕业设计成果。
4	毕业设计(毕业论文)	5	4	论文写作规范、要求, 理论和实践结合	项目实战	掌握论文写作要求, 能够进行实践应用, 做到理论与实际相结合	培养思想上的自立和独立	企业	结果考核	配备论文指导教师
5	顶岗实习	6	16	学生到××相关企业进行毕业顶岗实习	校外观摩、模拟实操、项目实战	对在校学习内容综合运用与实践, 在企业现场能独立完成某一或某几个岗位的工作任务。	培养学生的工匠精神和职业素质	实习单位	过程结果考核(毕业实习鉴定)	各××相关单位、××资料、××规范图集、教材书籍等。教师通过网络、电话等多种方式进行指导、定期巡查现场, 实习结束上交实习周记、实习总结、实习鉴定表、实习资料等。

序号	集中实践性教学课程名称	学期	周数	技能实训主要内容	实训形式	主要技能要求(或标准)	实践育人、劳动育人融合点	实训地点	考核方式	条件要求及保障
6	劳动实践	1~5	0.5	通过校内实验、实训、技能竞赛、校外社会基地等劳动教育，考察学生基本劳动素养，促进学生形成正确的世界观、人生观、价值观。	社会实践、劳动周、公益劳动	通过劳动实践学生们在以行为习惯、技能训练为主的实践活动中学会生活、学会劳动、学会审美、学会创造，从而达到磨练意志、培养才干、提高综合素质的目的。	围绕培养担当民族复兴大任的时代新人开展劳动教育，注重劳动素养发展，培养学生健康人格，促进学生全面发展。	校内或校外	过程考核	组织做好各种预案和活动场所安排
7	毕业教育	6	0.5	开展理想信念、就业形势与政策、创业教育、诚信教育、心理健康教育、安全教育、感恩教育、入职适应教育、职业道德教育等活动。	班级主题活动、讲座、研讨会	了解专业相关的工程实习和社会实践要求，增强进入社会的适应性；树立正确的价值观、道德观、社会主义荣辱观，加强学生职业道德和规范教育，培养学生法律意识；培养良好的心理品质，树立正确的学习理念，养成终身学习的习惯，全面提升就业能力。	树立正确的价值观、道德观、社会主义荣辱观，正确认识目前的就业形势和党和国家的政策，引导学生树立“先就业，后择业，再创业”的现代择业观，使毕业生增强“诚信为本、诚信立业、诚信立命”意识。	校内	过程考核	组织做好各种活动预案以及校内场所安排

(2) 专业群方向课程

①专业核心课程

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
1	市场营销 实务	<p>知识目标:</p> <p>(1) 掌握市场营销的主要内涵、营销理念、营销核心概念</p> <p>(2) 掌握营销环境分析</p> <p>(3) 掌握消费者行为分析</p> <p>(4) 掌握市场营销战略</p> <p>(5) 掌握市场营销策略</p> <p>(6) 掌握初步的创新创业知识</p> <p>能力目标:</p> <p>(1) 能熟练应用现代营销理念</p> <p>(2) 能进行宏微观环境分析</p> <p>(3) 能制定 STP 目标市场营销战略</p> <p>(4) 能运用一定的营销组合策略知识设计市场推广计划;</p> <p>(5) 具有一定创新创业能力</p> <p>素质目标:</p> <p>(1) 爱国守法</p> <p>(2) 爱岗敬业</p> <p>(3) 团结协作</p> <p>(4) 诚实守信</p> <p>(5) 公平公正</p>	<p>情境一、营销认知</p> <p>初识市场营销</p> <p>市场营销管理</p> <p>市场营销观念的演变</p> <p>情境二、调研市场</p> <p>市场分析</p> <p>市场调研与预测</p> <p>情境三、挖掘商机</p> <p>市场细分</p> <p>目标市场选择</p> <p>市场定位</p> <p>情境四、制定营销策略</p> <p>产品策略</p> <p>价格策略</p> <p>渠道策略</p> <p>促销策略</p>	<p>1.市场营销认知中培养良好的市场营销职业理想和职业情感,逐步形成爱岗敬业的职业道德精神。</p> <p>2.培养社会市场营销观念,增强社会责任感,形成诚实守信的职业道德品质。</p> <p>3.通过团队对市场环境进行充分了解和析,培养良好的团队协作意识和精神,认同自己的团地文化。</p> <p>4.了解市场发现商机,培养营销思维和理念,培养创新思维,用创业者的思维考虑问题更加全面。</p> <p>5.对于产品策略,培养学生勤于思考善于发现问题,勇于创新的职业精神</p> <p>6.对于价格策略,形成良好的职业心理,讲求信誉,公平竞争,关心企业,善待顾客。</p> <p>7.对于渠道策略,形成良好的职业习惯,能以认真负责的态度进行分销渠道策略的运用和实践</p> <p>8.对于促销策略,形成良好的职业道德情感,热情服务,勤于思考,实事求是,勇于开拓,善于创新。</p>	<p>讲授法、案例教学法、情景模拟法、角色扮演法、小组讨论法、线上线下混合式教学法</p>	56
2	市场调查 与预测	<p>知识目标:</p> <p>(1) 基本能够根据调查目的和客观实际情况,设计调查方案。</p> <p>(2) 基本能够根据调查目的和客观实际情况,对某项调研活动进行调研方法设计。</p>	<p>项目一、市场调查认知</p> <p>项目二、市场调查方案设计</p> <p>项目三、市场调查方法选择</p>	<p>1.通过调查实践,增强学生的社会责任感。调查方案设计、调查问卷设计和抽样调查技术章节会在理论讲授的基础上,结合具体的调研项目进行讨论。项目一般来自于学</p>	<p>课堂讲授、典型案例 分析、小组讨论、社会调查等方法。</p>	56

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
		<p>(3) 基本能够根据调查目的和客观实际情况,比较规范的设计调查问卷。</p> <p>(4) 能对一项抽样调查进行初步的抽样设计。</p> <p>(5) 熟练掌握企业市场调研与分析业务各种软、硬件的基本操作。</p> <p>(6) 初步掌握实地调研的技巧,基本能够进行市场调研场景的设计与管理。</p> <p>(7) 能将一项调查所得到的数据进行初步的整理与显示。</p> <p>(8) 基本能够运用常用的统计分析方法分析市场调研数据。</p> <p>(9) 能够根据市场调研数据分析结果撰写市场调研报告与制作口头汇报 PPT。</p> <p>能力目标:</p> <p>(1) 培养分析问题与解决问题的能力。</p> <p>(2) 培养查阅资料、独立学习、获取新知识能力。</p> <p>(3) 培养应变决策和外语应用能力。</p> <p>(4) 养成善于观测、勤于思考的学习能力。</p> <p>(5) 能正视自己在团队中的角色和作用,及时完成个人任务并配合与团队其他成员。</p> <p>素质目标:</p> <p>(1) 具备自主学习能力、自我管理能力和。</p> <p>(2) 具备沟通能力、组织协调能力、团队协作精神和工作能力。</p> <p>(3) 具有市场开拓意识、竞争意识和创新思维能力。</p> <p>(4) 具有严谨、敬业的职业态度。</p>	<p>项目四、抽样方案设计</p> <p>项目五、调查问卷设计与分析</p> <p>项目六、调查资料的整理与分析</p> <p>项目七、调查报告撰写</p> <p>项目八、市场调查预测</p>	<p>生们关心的校内或社会热点问题,通过项目实践增强学生的社会责任感和参与度。</p> <p>2.借助市场案例,激发学生的爱国情怀。在市场分析中,介绍我国高新技术领域的发展现状,激发学生的爱国情怀。2018年的“中兴事件”让中国企业深刻意识到核心技术的重要性。在新科技革命的背景下,国家之间的竞争转向了新科技领域自主创新和研发能力,学生要牢固掌握专业知识,注重提高自己的创新意识,在“中国制造”向“中国智造”转型中,贡献自己的力量。</p> <p>3.通过撰写调查报告,培养学生的敬业精神。调查报告是对调查项目的论述和总结。为了保证调查报告结论的合理性和可信性,需要项目参与者在整个调查过程中认真完成各个流程。培养学生提升个人的工作能力,为企业创造价值,促进企业的发展和国家的进步。</p>		
3	市场营销策划	<p>知识目标:</p> <p>(1) 掌握各种营销问题界定的依据和方法。</p> <p>(2) 掌握各种营销活动环境分析的流程和方法。</p> <p>(3) 掌握确定营销策划目标的依据和方法。</p> <p>(4) 理解营销创意的含义、特点和营销创意的过程。</p> <p>(5) 掌握营销创意的技法和自我训练方法。</p> <p>(6) 理解各种营销活动策划方案的写作要点及注意事项。</p> <p>(7) 掌握各种营销活动策划方案的写作流程和撰写技巧。</p> <p>(8) 掌握讲解和展示营销策划方案的知识。</p>	<p>项目一、营销策划认知</p> <p>营销策划的内涵、原理和要素、营销策划的流程、营销策划人员的职业素养、营销策划机构</p> <p>项目二、市场调研与营销策划分析</p> <p>市场调研的内容、市场调研的方法、市场调研策划</p>	<p>课程思政:</p> <p>1.通过讨论营销策划原则、原理和营销伦理教育培养的道德品质、敬业精神、进取精神、创新精神、团队意识和大局观等,即从学生即未来的潜在策划人入手,将专业课与思政理论相结合引导学生自己树立正确的营销策划价值观,培养学生成为高素质的营销策划人员,从</p>	<p>项目化教学法、案例分析法、情境模拟法、小组讨论法</p>	56

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
		<p>能力目标:</p> <p>(1) 能够运用恰当的方法正确界定各种营销问题。</p> <p>(2) 能够运用恰当的方法进行营销活动环境分析。</p> <p>(3) 能够依据环境分析结果确定营销策划目标。</p> <p>(4) 能够运用恰当的创意技法进行营销活动创意。</p> <p>(5) 能够按照营销策划方案的规范格式熟练撰写出各种营销活动的书面营销策划方案。</p> <p>(6) 能够借助多媒体技术熟练讲解和展示营销活动策划方案。</p> <p>素质目标:</p> <p>(1) 能了解、掌控自我, 调整、保持良好的心理状态;</p> <p>(2) 养成诚实、守信、吃苦耐劳的品德;</p> <p>(3) 养成善于动脑, 勤于思考, 及时发现问题的学习习惯;</p> <p>(4) 具有善于沟通和与同行共事的团队意识, 能进行良好的人际沟通和团队合作, 能发展和谐人际关系;</p> <p>(5) 具备以顾客为中心、对企业负责的态度。</p>	<p>的流程、市场调研报告的撰写</p> <p>项目三、市场定位策划</p> <p>市场定位策划的流程和方法</p> <p>项目四、产品与品牌策划</p> <p>产品策划概述、产品策划过程、新产品开发策划、包装策划、品牌策划</p> <p>项目五、渠道策划</p> <p>渠道网络建设策划</p> <p>渠道网络管理策划</p> <p>项目六、促销策划</p> <p>促销策划、营业推广策划、广告策划、公共关系策划</p>	<p>源头上扭转和改变营销环境中存在的伦理失范现象。</p> <p>2.选择“一带一路”企业(命运共同体)、国有企业(社会责任)和私有企业(短期利益和长期利益), 案例课分别重点讨论括号里的思政内容。</p> <p>创新创业:</p> <p>1.让学生课前观看《赢在中国》、《创客中国》等视频, 课中进行讨论, 激发学生创新创业意识</p> <p>2.观看《商道》节目, 学习企业在自我发展中面临的机遇与困境案例, 领悟营销策划的核心</p> <p>3.鼓励学生参加各类创新创业大赛, 制定出一份可行的计划书, 将策划所学的知识用于实践。</p>		
4	新媒体营销	<p>知识目标</p> <p>(1) 了解新媒体营销的概念;</p> <p>(2) 掌握新媒体营销的技能;</p> <p>(3) 掌握新媒体各大平台的营销策略;</p> <p>能力目标</p> <p>(1) 能够独立进行新媒体营销策划及效果评估工作;</p> <p>(2) 能够针对遇到的问题做出一定的应对措施;</p> <p>(3) 具备分析问题和解决问题的能力;</p> <p>(4) 能有效的开展新媒体营销相关活动。</p> <p>素质目标</p> <p>培养本专业学生达到以下素质:</p> <p>(1) 具备良好的沟通、协调能力和团队协作意识;</p> <p>(2) 具有较强的创新的意识, 思维活跃;</p> <p>(3) 树立终生学习的观念, 并具备自主学习的能力。</p>	<p>任务一、新媒体营销认知。主要包括新媒体基础认知、新媒体营销认知、新媒体营销职业认知;</p> <p>任务二、新媒体营销准备。主要包括新媒体用户分析、新媒体内容策划、新媒体数据分析;</p> <p>任务三、微博营销。主要包括微博营销认知、微博营销与推广、微博营销效果测评;</p> <p>任务四、微信营销。主要包括微信朋友圈营销、微信群营销、微信公众平台营销;</p> <p>任务五、社群营销。主要</p>	<p>1.坚定文化自信, 培养学生的奋斗和创新精神。增强文化自信, 讲好中国故事。展现真实、立体、全面的中国, 提高国家文化软实力。伟大梦想是拼出来、干出来的。</p> <p>2.弘扬民族传统文化。乡村振兴就是“产业兴旺、生态宜居、乡风文明、治理有效、生活富裕”。新媒体营销要能为弘扬民族传统文化, 助力乡村振兴服务。</p> <p>3.遵守行业规范和法律法规, 树立良好的新媒体营销职业道德。《市场监督管理总局关于加强网络直播营销活动监管的指导意见》、《网络直播营销的管理办法》等相关法律法规。坚决不做虚假广告, 并能</p>	案例教学法, 项目化教学法、讨论教学法、线上线下混合式教学法。	30

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
			<p>包括社群认知、社群营销认知、社群营销与推广任务六、网络视频营销。主要包括网络视频营销认知、网络视频策划与制作、网络视频营销策略。任务七、自媒体营销。主要包括自媒体营销认知、自媒体内容营销、自媒体营销平台。</p> <p>任务八、知识平台营销。主要包括问答平台营销、百科平台营销、知识付费平台营销。</p> <p>任务九、娱乐媒体平台营销。主要包括直播平台营销、微电影营销推广、网络音频营销</p> <p>任务十、新媒体营销协作。主要包括新媒体内容标题设计、新媒体内容图片选择、新媒体内容正文排版</p>	<p>有效预防网络诈骗。</p> <p>4.尊重知识产权，树立诚信意识；遵守《中华人民共和国著作权法》尊重知识产权、杜绝商业不诚信行为，培养自媒体人应有的自觉素养，营造良好的自媒体生态。</p> <p>5.树立“以人为本”的理念，服务用户，培养敬业精神和社会责任感。从用户角度出发，以人民为中心，满足人们对美好生活的向往。</p>		
5	销售管理	<p>知识目标：</p> <p>(1) 了解销售岗位，认识各销售岗位的主要职责。</p> <p>(2) 学会编制销售计划，销售任务分解与销售人员进行沟通。</p> <p>(3) 了解销售人员的观念、行为，对销售人员进行有效指导及制定激励政策。</p> <p>(4) 学会如何管理经销商、如何开展货品管理和促销以及如何如何进行客户管理和处理客户投诉。</p> <p>(5) 掌握销售分析和评估，认识销售发展的新趋势</p> <p>能力目标：</p> <p>(1) 能描述销售管理的主要职能，能客观评价销售管理工作、能撰写就职报告并进行就职演说。</p>	<p>销售管理认知</p> <p>项目一、销售计划</p> <p>销售计划概述</p> <p>销售目标预测</p> <p>制定销售计划</p> <p>项目二、销售组织</p> <p>销售组织设计</p> <p>销售人员招聘与培训</p> <p>销售人员激励与控制</p> <p>销售团队建设</p> <p>项目三、销售过程管理</p>	<p>课程思政：通过销售组织的学习，让学生学会在团队中相互尊重、互相关心、互相帮助，友好和睦，努力形成社会主义新型的人际关系；通过销售过程管理的学习，让学生明白爱岗敬业是对公民职业行为准则的价值评价。</p> <p>创新创业：将创新创业的精神融入课程的教学过程中，从企业人的角</p>	<p>采取任务驱动、项目导向的教学模式，根据学情分析和教学内容特征，选择项目化教学、翻转课堂教学法、案例教学法、情景教学法、现场教学法、工作过程导向教学法、理实一体化、探究式、讨论式、参与式等教学法。</p>	56

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
		<p>(2) 能按照销售计划编制程序按月、按产品、按客户编制销售计划表格；能运用 1-2 种销售定额分配方法进行销售定额的分配；能介绍销售费用的构成、能设计并介绍销售费用管理规定。</p> <p>(3) 能配合人力资源部实施培训；能撰写销售人员考评报告。能召开销售例会；能运用企业常用的表格；能指导撰写述职报告；能针对不同销售人员类型进行有效激励。</p> <p>(4) 能制定销售区域管理制度和销售渠道开发计划、能介绍经销商管理的主要方法、能收集经销商的相关信息。能介绍订单报价和订单管理、发货、退货的流程和管理要点；能分析终端管理的问题并能提供相应的解决方案；能分析窜货的原因并能提供解决问题的对策；能制定行之有效的促销策略；能指导日常客户关系维护；能处理客户的投诉。</p> <p>(5) 能够对销售过程和结果进行分析，评估销售活动的有效性，制定有效的销售策略。</p> <p>素质目标：</p> <p>(1) 爱岗敬业的精神；</p> <p>(2) 诚实守信的品德；</p> <p>(3) 坚韧不拔的毅力；</p> <p>(4) 积极乐观的态度；</p> <p>(5) 良好的人际沟通和团队协作意识；</p> <p>(6) 健全的人格品质。</p>	<p>销售区域管理</p> <p>销售渠道管理</p> <p>销售货品管理</p> <p>促销管理</p> <p>客户管理</p> <p>项目四、销售分析</p> <p>销售分析与评估</p> <p>销售发展新趋势</p>	<p>度解析销售管理工作的过程，让学生体验职场环境，学会分析和解决创业过程中遇到的销售管理问题。</p>		
6	现代推销实务	<p>知识目标：</p> <p>(1) 了解销售人员的销售准备，具备推销员的心理素质，熟知推销员的素养、礼仪和工具。</p> <p>(2) 掌握接近顾客的准备、约见顾客、接近顾客的方法。</p> <p>(3) 掌握销售洽谈准备、销售洽谈的步骤和方法。</p> <p>(4) 掌握客户异议的类型及成因、客户异议处理的原则和对策、处理客户异议的方法和技巧。</p> <p>(5) 掌握成交信号的识别和把握、交易促成。</p> <p>能力目标：</p> <p>(1) 能熟悉销售人员的礼仪，会熟练应用各种销售工具。</p> <p>(2) 能运用各种有效方法接近顾客。</p>	<p>模块一、销售准备</p> <p>模块二、接近顾客</p> <p>模块三、销售洽谈</p> <p>模块四、顾客异议处理</p> <p>模块五、销售成交</p>	<p>课程思政：</p> <p>结合社会主义核心价值观、中华优秀传统文化和优秀推销员的实例，树立学生的自信心，实现学生文明、诚信、快乐营销；让学生具有塑造形象、交流沟通、团结协作、开拓创新的意识，爱国爱家、爱岗敬业，具备工匠精神和契约精神，具备良好的从业素质和职业道德，同时从实践中学自我管理工具。</p> <p>创新创业：</p>	<p>理实一体化、项目化教学，灵活运用案例分析、角色扮演、启发引导、分组讨论等教学方法，提升学生学习积极性，让学生勇于实践、乐于实践。</p>	30

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
		<p>(3) 能自然应对销售洽谈, 把握销售洽谈的各个环节。</p> <p>(4) 能分析客户异议的成因, 根据不同的成因类型使用不同的处理方法。</p> <p>(5) 能识别成交信号, 及时成交。</p> <p>素质目标:</p> <p>(1) 积极思考问题、主动学习。</p> <p>(2) 良好的团队合作精神, 乐于助人。</p> <p>(3) 勇于克服困难, 具有较强的忍耐力。</p> <p>(4) 及时完成阶段性工作任务, 达到“日清日毕”的要求。</p>		<p>培养学生以职业能力为本位, 通过专业知识和素质教育相结合, 获得现实职业工作场所需要的实践能力; 培养学生的语言表达能力、逻辑思维能力、与人合作能力, 具备良好的团队合作精神, 对企业、对顾客、对自己负责。</p>		
7	门店运营管理	<p>知识目标</p> <p>(1) 掌握门店运营的基本内涵、组织结构与人员配置、店长的作业化管理、卖场的规划与管理;</p> <p>(2) 掌握营业现场的服务与管理、促销活动的组织与实施、商品管理、防损与安全管理、连锁促销和顾客服务等方面的基本概念和主要知识点;</p> <p>(3) 明确门店运营管理的主要内容及相应的操作流程, 为今后进一步学习其它专业知识和技能打好基础。</p> <p>能力目标</p> <p>(1) 能够进行门店理货、收银、盘点的标准化营运作业;</p> <p>(2) 能根据目标顾客群需求的变化进行门店经营定位;</p> <p>(3) 能在学习情境的实施过程中, 根据给定任务, 制定工作计划;</p> <p>(4) 能独立寻找解决问题的方案, 并且能逐步发现问题, 将项目做大, 使其具有一定应用价值;</p> <p>(5) 能进行商品结构调整, 提高门店运营管理效率;</p> <p>(6) 能进行合理有效的卖场布局和商品陈列;</p> <p>(7) 能进行门店商品促销安排, 提高门店盈利水平。</p> <p>素质目标</p> <p>(1) 养成勤于动手和动脑的习惯;</p> <p>(2) 培养团队协作意识;</p> <p>(3) 具有质量意识和效率意识;</p> <p>(4) 善于与人沟通, 积极合作意识的培养;</p> <p>(5) 培养服务意识;</p> <p>(6) 培养安全责任意识;</p>	<p>情境一、门店营运与管理认知</p> <p>情境二、人员管理</p> <p>情境三、门店布局与商品陈列</p> <p>情境四、商品控制管理</p> <p>情境五、客服管理</p> <p>情境六、促销管理</p> <p>情境七、安全管理</p> <p>情境八、门店绩效指标分析</p>	<p>明确门店运营管理的主要内容及相应的操作流程, 掌握门店运营的基本内涵、组织结构与人员配置、作业化管理、商品管理等, 选择了很多国学经典名言警句反映门店管理知识点, 通过传授管理知识之余, 更让同学们领略中国传统文化的智慧和魅力, 培养了同学们的民族自豪感和文化自信。</p> <p>通过经典案例由远及近, 深入浅出地将党的优秀组织管理案例、党员的先进事迹融入到课程知识点中。这些内容, 对于加强学生的党史教育、提高学生的道德品质、培养学生成为社会主义事业合格建设者和可靠接班人都有很大的作用。</p> <p>引导学生了解连锁门店在企业经营管理中乃至社会经济活动中的重要地位, 培养学生的从业自豪感。</p>	<p>课堂讲授、情景模拟训练、小组讨论、角色扮演等方法。</p>	30

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
		(7) 培养创新意识。				
8	营销心理分析	<p>知识目标:</p> <p>(1) 掌握消费者的消费心理和行为的基本规律。</p> <p>(2) 掌握不同消费群体的消费心理。</p> <p>(3) 掌握影响消费者消费心理的因素。</p> <p>(4) 掌握如何利用营销工具影响消费者消费心理和行为等。</p> <p>能力目标:</p> <p>(1) 加深学生对自我的了解, 引导学生形成和培养一个良好的心理状态;</p> <p>(2) 学会辨识影响消费者消费的心理因素, 能通过对消费者心理进行分析以提高营销技巧与技能;</p> <p>(3) 培养学生在销售实践中的观察能力、判断能力和营销能力,</p> <p>(4) 强化学生的团队合作能力、人际沟通能力以及发展和谐人际关系的能力。</p> <p>素质目标:</p> <p>(1) 加强学生职业道德、职业素质、职业规范的提升和终身学习发展。</p> <p>(2) 学会情绪管理、正确对待挫折、进行顾客投诉处理和心理调适, 学会沟通, 学会做人。</p>	<p>情境一、营销心理学认知</p> <p>情境二、消费者心理</p> <p>情境三、影响消费者心理的因素</p> <p>情境四、市场定位与消费者心理</p> <p>情境五、产品心理策略</p> <p>情境六、价格心理策略</p> <p>情境七、购物环境心理策略</p> <p>情境八、广告心理策略</p>	<p>课程思政:</p> <p>结合社会主义核心价值观、中华优秀传统文化和营销专家的实例, 树立学生的质量意识, 实现学生诚信经营; 培养学生塑造形象、交流沟通、爱国爱家、爱岗敬业的意识, 具备良好的从业素质和职业道德。</p> <p>创新创业:</p> <p>培养学生以职业能力为本位, 通过专业知识和素质教育相结合, 获得现实职业工作场所需要的实践能力; 树立学生的服务意识和开拓创新意识, 培养学生的语言表达能力、逻辑思维能力、与人合作能力, 具备良好的团队合作精神, 对企业、对顾客、对自己负责。</p>	<p>理实一体化、项目化教学, 灵活运用案例分析、角色扮演、启发引导、分组讨论等教学方法, 提升学生学习积极性, 寓教于乐。</p>	56
9	商务谈判	<p>知识目标:</p> <p>(1) 掌握商务谈判的概念、分类、谈判理念和模式;</p> <p>(2) 了解谈判的基本程序;</p> <p>(3) 掌握信息收集的内容与处理的方法;</p> <p>(4) 掌握商务谈判开局的方法和策略;</p> <p>(5) 掌握商务谈判的策略和技巧;</p> <p>(6) 掌握打破僵局的策略和技巧;</p> <p>(7) 掌握合同签订的程序和注意事项。</p> <p>能力目标:</p> <p>(1) 能做好谈判的准备工作。</p> <p>(2) 能进行谈判信息的收集、整理与分析。</p> <p>(3) 能设计谈判的开局, 能控制谈判的进程。</p>	<p>模块一、商务谈判基础知识</p> <p>商务谈判认知</p> <p>熟悉商务谈判的原则</p> <p>模块二、商务谈判调研</p> <p>了解谈判背景调查</p> <p>掌握收集整理信息</p> <p>模块三、制定谈判计划</p> <p>确定谈判目标</p> <p>熟悉谈判议程</p> <p>模块四、商务谈判开局</p> <p>掌握商务谈判开局</p>	<p>1. 商务谈判认知中培养学生良好的思想政治素质、职业素质和人文素养, 使学生具有爱岗敬业精神和团队合作意识, 具备互惠互利、合作创新意识。</p> <p>2. 在收集整理信息中使学生具备一定的调研预测能力、文字表达能力和谈判意识, 同时兼备一定的学习、工作、组织和创新力。</p> <p>3. 在制定计划中使学生具备一定的对谈判的认知能力, 树立正确谈判观和开拓创新的意识。</p>	<p>多媒体教学法、讲授法、分享讨论法、头脑风暴法、线上线下混合式教学法</p>	56

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
		<p>(4) 能根据谈判情况随机应变, 灵活运用谈判的策略, 具有一定的判断能力和决策能力。</p> <p>(5) 能坚守谈判目标, 及时调整心态, 防止挫败感的危害, 保持积极心态和顽强毅力, 不受对方威逼利诱的干扰, 促成谈判的成功。</p> <p>(6) 撰写谈判报告。</p> <p>素质目标:</p> <p>(1) 具备良好的心理素质。</p> <p>(2) 树立正确的谈判观。</p> <p>(3) 冷静沉着面对谈判中的僵局、威胁、诱惑。(4) 拥有保密、谨慎的职业素质。</p> <p>(5) 具有遵纪守法、不为私利损害国家、集体和他人利益的职业道德。</p>	<p>熟悉商务谈判的开局策略</p> <p>模块五、商务谈判磋商</p> <p>了解报价</p> <p>熟悉讨价还价</p> <p>掌握让步, 僵局处理</p> <p>模块六、商务谈判沟通</p> <p>掌握语言沟通</p> <p>掌握非语言沟通</p> <p>模块七、商务谈判的成交与签约</p> <p>掌握商务谈判的成交与签约</p> <p>掌握商务合同的相关知识</p>	<p>4.在开局.磋商中培养学生良好的素质, 树立正确的法制观念和谈判意识。</p> <p>5.在沟通中, 使学生对商务谈判的沟通具备一定的认知和理解能力, 同时兼备一定的学习.工作.组织和创新力。</p> <p>6.在成交中培养学生良好的思想政治素质.职业素质和人文素养, 使学生具有爱岗敬业精神和团队合作.危机意识, 具备文字力.表达力和应变力。</p>		

②专业集中实践教学课程

序号	集中实践性教学课程名称	学期	周数	技能实训主要内容	实训形式	主要技能要求(或标准)	实践育人、劳动育人融合点	实训地点	考核方式	条件要求及保障
1	市场调查与预测实训	3	1	市场调查计划、市场调查问卷、市场调查实施、调查资料的整理与分析、市场调查报告	实训周	市场调查能力、沟通能力、数据分析能力、文字表达能力、语言表达能力	计划科学合理、问题设计合理、数据真实准确、报告规范预测和建议可靠。	校内实训室为主	考查	电脑、网络、市场调查模拟软件、问卷星
2	ITMC 模拟实训	3	1	市场分析、渠道选择、生产管理、财务管理、特殊任务管理	实训周	市场分析能力、逻辑思考能力、财务预算能力、团队协作能力、整合营销能力	角色扮演情境模拟,团队协作,共同应变	校内实训室	考查	电脑、网络、市场营销综合训赛软件
3	企业经营模拟沙盘实训	3	1	1.模拟企业概况 2.模拟企业运营规则; 3.模拟企业起是始年的经营; 4.模拟企业季度经营; 5.模拟企业年度经营;	实训周	了解企业状况、企业的运营及组织结构、岗位职责; 体验企业经营过程,了解企业筹资、供应、生产、销售、利润分配等过程内	通过通过认知体验,了解企业经营流程、亲身体会预算、计划的重要性以及执行过程的多变性与灵活性。深刻体验市场竞争的多样与变化。培养谨慎、细致、冷静分析、全面思考的能力。	校内实训室	考查	电脑、局域网、企业经营模拟沙盘

序号	集中实践性教学课程名称	学期	周数	技能实训主要内容	实训形式	主要技能要求(或标准)	实践育人、劳动育人融合点	实训地点	考核方式	条件要求及保障
4	市场营销模拟平台实训	4	1	创立公司 市场调查 SWOT分析 STP分析 竞争战略分析 产品研发、生产企划 营销策略 项目实战	实训周	市场调研、营销策划、广告推广能力 软件操作能力;	对内外部环境充分调查,充分了解竞争对手,善于发掘商机,能制定有效的营销策略	校内实训室	考查	电脑、局域网、营销模拟平台软件
5	创新创业模拟实训	4	1	1、学习创业学堂、创业讲堂内容; 2、进行创业测评; 3、了解设立公司的基本条件; 4、撰写创业计划书; 5、创业实战	实训周	创新创业能力、创新意识、创业精神、团队合作能力、创业计划书撰写能力、创业实战能力	培养创业意识和创业心理素质,努力学习创业知识,具有初步的创业技能,为今后个人创业团队集体创业奠定良好的基础。	校内实训室	考查	电脑、局域网、创新创业模拟软件
6	市场营销综合实训	5	4	导购、新媒体营销、门店运营管理	实训周	沟通能力、销售能力、新媒体营销能力、门店运营管理能力	培养吃苦耐劳、全心全意服务顾客的职业素养、职业能力和职业精神、创新营销方式,为下一步顶岗实习奠定良好的基础	校外校企深度合作企业	考查	企业导师、校内导师共同指导,教师完成好每周的指导周记,学生做好每天的实习日记和最后的实训总结报告。

(3) 专业群互选课程

①专业群限选课程

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
模块一	1	网络营销	<p>知识目标:</p> <p>(1) 了解网络营销的基本概念。</p> <p>(2) 了解网络营销的技术基础和网络营销在企业中的各种应用。</p> <p>(3) 掌握网络的基本策略,运用网络营销工具,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。</p> <p>(4) 掌握对网络营销的分析、策划。</p> <p>能力目标:</p> <p>(1) 能利用各种通讯工具、并以网上及时通讯工具(如旺旺)为主的,为客户提供相关服务,具体包括客户答疑、促成订单、店铺推广、完成销售、售后服务等几个大的方面;</p> <p>(2) 能通过网络邮件发布供求信息,论坛发帖,QQ交流等网络宣传手段宣传产品;企业产品网站或服务网站管理维护,优化、网站推广,搜索引擎优化;与客户交流,做好新老客户的交流沟通工作。开发新客户,维护老客户的能力;</p> <p>(3) 能通过为网站或商家在网上推广推销业务产品;</p> <p>(4) 能利用相关专业知识和计算机和网络等现代信息技术,从事互联网内容建设的能力;</p>	<p>模块一、网络营销概述</p> <p>网络营销认知</p> <p>模块二、网络营销市场分析</p> <p>网络营销环境分析</p> <p>网络营销市场分析</p> <p>模块三、网络营销市场调研</p> <p>网络商务信息收集</p> <p>模块四、网络营销策略</p> <p>网络营销产品策略和品牌策略</p> <p>网络营销价格策略</p> <p>网络营销广告策略</p> <p>网络营销渠道策略</p>	<p>1.在网络营销认知中培养学生良好的思想政治素质.职业素质和人文素养,使学生具有爱岗敬业精神和团队合作意识,具备合作创新意识。</p> <p>2.在网络营销市场分析中培养学生良好的素质,使学生具备一定的市场调研预测能力.文字表达能力,同时兼备一定的学习.工作.组织和创新能力。</p> <p>3.在网络营销市场调研中,使学生具备一定的网络商务信息搜集能力,同时兼备一定的学习力和创造力。在网络营销策略中,使学生具备对网络营销产品策略和品牌策略.价格策略.广告策略.渠道策略的认知能力,同时兼备一定的学习力.创造力和创新能力。</p>	多媒体教学法、讲授法、分享讨论法、头脑风暴法	30
	2	人力资源管理	<p>知识目标:</p> <p>1.了解人力资源与人力资源管理的概念与内涵;</p>	<p>项目一、人力资源规划</p> <p>人力资源管理认知</p> <p>编写企业常用人力资源规划</p>	<p>课程思政:</p> <p>1.培养学生理性看待“人性”,引导学生用发展的眼光看待世界的变迁。</p>	翻转课堂法、头脑风暴法、案例分析法、小组讨论法、线上线下混合式教学法	30

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
			<p>2.掌握人力资源规划的内容与程序.编制与实施;</p> <p>3.掌握人力资源工作分析的内容与程序.分析方法;</p> <p>4.了解员工招聘和录用的程序与方法;</p> <p>5.掌握员工培训与开发的内涵;</p> <p>6.了解员工绩效与激励的基本理论与方法;</p> <p>7.掌握员工薪酬与福利管理的基本内容;</p> <p>8.掌握员工劳动关系管理的相关内容。</p> <p>能力目标:</p> <p>1.熟悉人力资源管理工作的内容;</p> <p>2.能够编制人员需求计划表.招聘广告.应聘申请表.培训需求调查表.员工工资单等;</p> <p>3.能够设计员工激励与绩效方案,员工福利方案等;</p> <p>4.能够进行员工劳动合同订立,续订.变更.解除.终止等手续;能够处理一般的劳动争议。</p> <p>素质目标:</p> <p>能够与所在工作小组成员进行有效的沟通;</p> <p>能够准确定位自己在团队中的角色并能完成相关工作任务;</p> <p>能够与团队成员较好的协调与合作。</p>	<p>项目二、岗位分析 编制岗位说明书</p> <p>项目三、员工招聘与录用 编制招聘计划表、模拟面试</p> <p>项目四、员工的培训与开发 设计培训需求调查、培训计划制定</p> <p>项目五、绩效与激励 制定绩效考核方案</p> <p>项目六、薪酬与福利管理 编制工资表、员工福利方案制定</p> <p>项目七、劳动关系管理 劳动纠纷处理</p>	<p>2.培养学生做事的大局意识和前瞻性意识。</p> <p>3.强化学生的责任意识、培养学生的“担当”意识</p> <p>4.培养学生的公平意识、竞争意识</p> <p>5.培养学生“终身”学习的意识和正确的择业观</p> <p>6.培养学生工作的“竞争意识”和“绩效”意识</p> <p>7.培养学生自我激励的意识和能力</p> <p>8.培养学生正确看待物质激励,摒弃“拜金主义”</p> <p>创新创业:</p> <p>1.规划创新</p> <p>2.岗位说明创新</p> <p>3.员工招聘创新</p> <p>4.培训创新</p> <p>5.绩效和激励创新</p> <p>6.薪酬和福利制度创新</p> <p>7.解决劳资纠纷方式创新</p>		
	3	客户关系管理	<p>知识目标:</p> <p>(1)了解客户关系管理的含义、发展历史、研究内容与意义、研究方法。</p> <p>(2)掌握消费者心理认识过程、情感</p>	<p>项目一、客户关系管理认知 客户关系管理概述 客户相关理论</p> <p>项目二、客户资源识别与开</p>	<p>1.在客户关系管理认知中培养学生良好的思想政治素质.职业素质和人文素养,使学生具备一定的调研预测能力.文字表达能力和客户管理意</p>	<p>项目化教学法、讲授法、案例法、分享讨论法</p>	30

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
			<p>过程和意志过程的基本知识。</p> <p>(3) 掌握消费者气质、性格、兴趣与能力的基本知识。</p> <p>(4) 掌握消费者需要的特征、基本内容、影响因素及研究方法。掌握消费者购买决策心理及购买行为分析的知识。</p> <p>(5) 掌握消费者群体的概念、群体规范与内部沟通。掌握家庭及社会阶层消费心理与行为。</p> <p>能力目标：</p> <p>(1) 能分析和应用消费者气质、性格、兴趣</p> <p>(2) 能分析和应用消费者需要、购买动机、决策与行为。</p> <p>(3) 能针对不同消费群体制定心理策略的实际操作。</p> <p>(4) 能根据不同社会环境采取不同营销心理策略。</p> <p>(5) 能为不同目标市场制定新产品设计、推广方案</p>	<p>发</p> <p>客户资源信息管理</p> <p>客户选择</p> <p>客户开发</p> <p>项目三、客户维持管理</p> <p>客户满意度管理</p> <p>客户忠诚管理</p> <p>客户抱怨管理</p> <p>项目四、客户流失管理</p> <p>客户流失识别与分析</p> <p>客户流失管理策略</p> <p>项目五、客户关系管理应用</p> <p>关系营销策略</p> <p>一对一营销策略</p> <p>情感营销策略</p>	<p>识，使学生具有爱岗敬业精神和团队合作意识，具备互惠互利、合作创新意识。</p> <p>2. 在客户资源识别与开发中培养学生良好的素质，树立正确的诚信观。</p> <p>3. 在客户维持管理中使学生具有客户满意度管理的重要意识和良好的职业道德以及开拓创新的意识</p> <p>4. 在客户流失管理中，培养学生对客户流失管理的认知和理解能力，同时兼备一定的学习、工作、组织和创新能力。</p> <p>5. 在客户关系管理应用中形成关系营销的重要意识并且学会把握人生方向，树立一对一营销的观念，培养正确的人生观和道德修养以及创业意识，寻找情感营销的重点，养成大方善良的为人处世的性格和开拓创新的创业意识。</p>		
	4	组织文化	<p>知识目标：了解组织文化的基本理论和方法，认识与了解组织文化在现代管理中的重要地位与作用，比较发达国家和地区的组织文化特点，以及对对中国组织文化建设的促进作用。</p> <p>能力目标：学会策划企业形象，分析不同环境条件对组织文化的影响，正确理解先进组织文化对企业发展的促进作用。</p> <p>素质目标：爱岗敬业、诚实守信、廉洁自律、客观公正、坚持准则、提高技能、参与管理、强化服务。</p>	<p>项目一、组织文化认知</p> <p>项目二、组织文化要素</p> <p>项目三、企业家与组织文化</p> <p>项目四、企业形象与组织文化</p> <p>项目五、品牌文化与组织文化</p> <p>项目六、企业团队文化建设与组织文化</p>	<p>课程思政：</p> <p>通过组织文化的认知学习让学生树立正确的价值观，爱岗敬业、诚实守信；通过企业形象与组织文化的学习让学生养成良好的职场礼仪素养和习惯，廉洁自律、客观公正。</p> <p>创新创业：</p> <p>通过企业家与组织文化的学习将创新创业的精神融入课程的教学过程中，培养学生敢于创新、勇于创业的进取精神；通过企业团队文化建设的学习让学生树立团队协作的观</p>	<p>以案例教学法、情景教学法、目标教学法为主，以文化经典赏析法、“主持人”法、比较法为辅。</p>	16

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
	5	零售管理基础	<p>知识目标：了解零售商圈选址、零售组织与人事管理的基本知识，熟悉卖场设计与布局以及商品的陈列与管理要点，掌握零售价格与促销管理以及零售服务管理技巧。</p> <p>能力目标：能够进行卖场设计与布局以及商品陈列与管理，能够指导商品的价格和促销管理，能够进行企业经营业绩评价。</p> <p>素质目标：爱岗敬业、诚实守信、廉洁自律、客观公正、坚持准则、提高技能、参与管理、强化服务。</p>	<p>项目一、零售商圈选址</p> <p>项目二、卖场设计与布局</p> <p>项目三、商品陈列与管理</p> <p>项目四、零售价格与促销管理</p> <p>项目五、零售服务管理</p> <p>项目六、零售安全与防损管理</p> <p>项目七、零售企业信息管理</p> <p>项目八、零售组织与人事管理</p> <p>项目九、零售企业经营业绩评价</p>	<p>念和企业管理的意识。</p> <p>课程思政： 通过零售组织与人事管理的学习，让学生学会在团队中相互尊重、互相关心、互相帮助，友好和睦，培养集体主义精神；通过零售企业信息管理的学习，让学生懂得职业道德，培养爱岗敬业的企业也精神。</p> <p>创新创业： 将创新创业的精神融入课程的教学过程中，从企业人的角度解析零售管理工作的过程，让学生体验职场环境，学会分析和解决创业过程中遇到的零售管理问题。</p>	<p>采用项目化教学、翻转课堂教学法、案例教学法、情景教学法、现场教学法、工作过程导向教学法等理实一体化的教学法。</p>	16
模块二	1	证券投资	<p>知识目标： (1) 能够系统、全面掌握证券市场的基本知识。 (2) 熟悉市场运作。 (3) 掌握证券投资的基本理论和技术分析方法，树立正确的投资理念，掌握正确的投资方法，减少证券投资风险。</p> <p>能力目标： 通过本门课程的学习可以把以前所学课程《财务会计》《成本会计》《审计》《财务管理》《税法》等专业课融合起来，使学习到的专业知识转化为解决实际问题的能力。</p> <p>素质目标： (1) 诚实守信，遵纪守法； (2) 依法公平竞争的良好职业道德； (3) 有法必依、违法必究的严谨工作作风。</p>	<p>项目一 证券市场基本知识：证券的涵义、国外市场的发展史、股票的分类、股权分置的情况、开放式基金及可转换债券的基本情况。</p> <p>项目二 证券市场：发行市场折方法及参与主体、证券交易市场的程序及相关制度、二级市场的的发展步骤及目前的发展。</p> <p>项目三 证券基本分析：了解宏观经济的指标对经济的判断、行业分类、对公司分析的内容。</p> <p>项目四 证券技术分析：K 效果的面法、掌握形态图形及对股份的预测、通过切线分析对公司的支撑和压力、技术指标的应用。</p>	<p>1.通过对证券投资分析的认知，立独立思考的价值投资理念。利用证券交易软件研判市场即时行情，组织模拟炒股大赛，锻炼学生实操性。通过对股票、基金、债券等有价证券的估值，树立学做独立思考的理性投资人的总理念。</p> <p>2.强调理性价值投资理念以及突出实操性，要求学生能把“自律”精神运用到投资操作中，掌握分析各种有价证券分析能力，让学生学做独立思考、遵纪守法的理性投入，不随波逐流。</p>	<p>角色扮演法、课堂讲授法、案例教学法</p>	30

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
				项目五 证券集中实训:熟悉交易软件基本使用、通过 K 线的历史时间顺序预测股份的变动规律、各种技术分析的具体应用。			
	2	财务管理	<p>知识目标:</p> <p>(1) 掌握财务管理的基本方法。</p> <p>(2) 正确计算各项财务指标并能作出准确的判断。</p> <p>(3) 正确编制企业财务预算。</p> <p>(4) 熟练掌握财务预测、决策、控制和分析的程序和方法</p> <p>(5) 树立正确的资金时间价值观念、投资风险观念、成本效益观念。</p> <p>(6) 使学生树立科学的创业观。主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求, 正确理解创业与职业生涯发展的关系, 自觉遵循创业规律, 积极投身创业实践。</p> <p>能力目标:</p> <p>(1) 通过模拟企业经营, 使学生将所学的知识融会贯通, 提高学生分析问题和解决问题的能力。</p> <p>(2) 培养学生利用所学知识解决企业中的实际问题的综合素质与能力。</p> <p>(3) 在综合素质上, 加强学生实践能力, 提高学生的综合素质, 以满足社会需要。</p> <p>素质目标:</p> <p>(1) 了解国家财务基本法规制度及方针政策, 树立法制观念。</p> <p>(2) 培养求真务实、科学管理、开源节流的工作作风。</p>	<p>项目一 财务管理职业准备</p> <p>项目二 财务管理价值观念培养</p> <p>项目三 筹资活动管理</p> <p>1. 筹资预测</p> <p>2. 权益负债资金筹集</p> <p>项目四 项目投资管理</p> <p>1. 项目投资现金流</p> <p>2. 证券投资评价指标</p> <p>3. 创业投资项目可行性分析报告撰写。</p> <p>项目五 证券投资管理</p> <p>1. 证券投资管理</p> <p>2. 股票投资管理</p> <p>项目六 营运资金管理</p> <p>1. 最佳现金持有量</p> <p>2. 信用政策的制定</p> <p>3. 存货经济订货批量</p> <p>4. 创业投资资金管理</p> <p>项目七利润分配管理</p> <p>1. 利润分配原则</p> <p>2. 利润分配的政策选择</p> <p>项目八预算管理</p> <p>1. 预算编制方法</p> <p>2. 预算的编制</p> <p>3. 创业商业计划书的撰写。</p> <p>项目九财务控制</p> <p>1. 财务控制基础</p>	<p>1.会计专业教育和思政教育应保持方向一致, 以德树人</p> <p>2.诚信、客观、职业关注、谨慎等是一个合格会计师应具备的基本素养, 作为一个会计人, 应全方位提高理论与实践技能。</p> <p>3.严格遵守会计准则, 有严谨的工作作风和敬业精神, 养好良好的职业习惯。</p> <p>4.财务人员要以公允、客观的态度核算每一笔业务, 有严谨的工作作风和敬业精神, 养好良好的职业习惯。注重法制教育的融入, 结合“会计法律制度”和“违反会计法律制度的法律责任”的教学内容, 使学生全面了解会计职业导读的内容和意义, 这不仅是一门专业课程, 更是会计人员的立身之本。</p> <p>5.严谨、细致对等待企业内部控制是会计人员的职业操守。</p> <p>客观、科学地分析财务报表是会计人员基本的职业道德。</p>	<p>采用讲授法、演示法、实验法、案例教学法、作业设计教学法等多种方法, 充分运用现代化手段, 发挥多种媒体教学资源的优势</p>	30

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
			(3) 树立良好的财经职业道德观念。 (4) 使学生综合素质和专业技能全面提高, 培养符合市场需求的应用型、创新创业型人才。	2. 创业投资项目财务控制模拟 项目十 财务分析与评价 1. 财务分析方法 2. 财务指标 3. 综合分析 4. 创业项目投资项目的财务分析			
	3	供应链管理实务	知识目标: 掌握供应链管理的基本思想; 掌握供应链类型、供应链管理的战略性特征; 掌握“牛鞭效应”、“曲棍球效应”产生的原因及其解决方法; 掌握供应商合作伙伴关系、供应链合作伙伴选择的步骤和方法; 掌握供应链环境下的 JIT、VMI、JMI 采购; 掌握供应链环境下的绩效评价体系。 能力目标: 能够运用所学知识对实际问题进行分析和判断, 提高认识问题、解决问题的能力。掌握供应链管理和基于供应链进行物流管理的基本理论、基本知识和基本技能, 初步具有基于供应链进行物流管理的能力, 培养学生的综合物流管理素质。 素质目标: 养成善于动脑, 勤于思考, 及时发现问题的学习习惯; 养成关注物流前沿知识的习惯; 培养与人相与沟通交流、合同合作的能力; 养成科学严谨作风, 善于运用科技知识武装自己的日常生活。	项目一 供应链管理概述 项目二 供应链管理方法 项目三 供应链管理环境下的采购管理 项目四 供应链管理环境下的生产管理 项目五 供应链管理环境下的库存管理 项目六 供应链管理环境下的客户关系管理 项目七 供应链管理战略 项目八 供应链管理绩效评价	1.具备寻找、筛选和利用创新性方法以有效解决企业管理和供应链运营问题能力。 2.具备大局意识和团队合作意识, 具备整合资源和整体最优化意识, 加强供应商管理和合作, 实现“共赢”, 提高供应链运作效率, 节能减排。	理实一体化的项目法教学, 讲授法等	30
1+X	1	仓储配送管理实务	知识目标:	项目一 认识仓储企业	1.熟悉现代物流仓储管理技术和仓	理实一体化的项目法教学, 讲	30

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
模块			<p>通过本课程的学习掌握仓储的作用，仓储在物流中的地位，理解仓储的功能；掌握基本仓储经营方法；掌握仓储的合同业务和当事人的责任划分，掌握仓单的签发、功能及仓单业务；掌握仓库保管的入库、理货、堆存、保管、出库、装卸搬运等整个作业过程；掌握库存控制的方法；掌握仓储配送中商品的养护方法；掌握配送中的订单处理、拣选作业、补货作业、配货作业、送货作业等；掌握配送线路设计的方法；配送线路的确定于配送车辆的安排等问题</p> <p>能力目标： 草拟仓储合同的能力；根据仓库管理流程进行仓储作业管理的能力；商品养护及仓库安全管理能力；库存管理能力；配送中心内部规划布置能力；配送运输管理组织能力；配送成本分析控制能力；配送线路优化能力。</p> <p>素质目标： 培养学生的爱岗敬业、诚实守信的职业道德；培养团队协作精神和工匠精神，养成良好的职业规范和职业操守；树立绿色物流发展理念。</p>	<p>项目二 仓储商务 项目三 入库作业 项目四 在库作业 项目五 出库作业 项目六 库存控制 项目七 订单处理与分拣 项目八 配送车辆调度 项目九 配送线路选择优化</p>	<p>储行业发展趋势，通过融入竞能竞赛、职业技能证书考试等相关理论知识及技能实践，加强学生的职业技能应用能力，培育工匠精神、团队协作能力和拼搏进取的精神。</p> <p>2.具有仓储经营的理念，培养学生创新创业的意识，具备创新创业的能力。</p> <p>3.引导学生了解仓储在物流管理中乃至社会经济活动中的重要地位，培养学生热爱仓储行业，进而有从业自豪感；培养合作共赢的服务意识。培养资源节约，绿色低碳的绿色物流发展理念，积极响应国家“五位一体”发展战略号召，培养爱国主义精神。</p>	授法等	
	2	运输组织与管理实务	<p>知识目标： 掌握不合理运输的表现形式以及合理化运输的措施；掌握公路货物运输组织；掌握铁路货物运输组织；掌握水路货物运输组织；掌握航空货物运输组织；掌握多式联运及集装箱货物运输组织；掌握货运合同与保险。</p> <p>能力目标：</p>	<p>项目一 物流运输概述 项目二 公路运输 项目三 铁路运输 项目四 水路运输</p>	<p>1.培养学生通过系统化、科学化的运输优化手段提升企业效益的理念；培养吃苦耐劳、诚实守信的职业素养；增强物流专业领域的创新意识、法律意识、过程意识、成果意识、质量意识。</p> <p>2.培养学生对运输行业发展现状的了解，紧跟时代发展节奏，融入“一</p>	理实一体化的项目法教学，讲授法等	30

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
			能够进行公路货运和联运业务操作管理，整车，零担业务主要操作技能、托运业务洽谈能力、承运作现场指挥与控制能力，单证管理以及绩效分析。 素质目标： 初步形成一定的学习能力和问题处理能力，并培养学生诚实、守信、善于沟通和合作的团队意识，及其环保、节能和安全意识，并通过理论、实训、实习相结合的教学方式，把学生培养成为具有良好职业道德的、具备运输组织与管理理论和实践能力的、具有可持续发展能力的人才。	项目五 航空运输 项目六 国际多式联运 项目七 集装箱运输 项目八 货运合同与保险	带一路”等时代发展战略。树立正确的就业观；具有从事运输管理工作的基本职业素质，树立“共建、共享、共赢”的思想理念。		
	3	中小企业财务会计	知识目标： 1.了解企业财务会计的特点和目标任务，熟悉企业财务会计规范； 2.掌握企业会计业务中的各个业务模块的核算方法；3.掌握编制财务报表的方法，进而能够认识会计在经济管理中的作用。 能力目标： 1.能正确办理日常库存现金、银行存款的收、付业务；2.能填制和审核常用的银行结算凭证，能办理常用的几种银行转账结算业务；3.能进行资产、负债、所有者权益、收入、费用，利润的会计处理；4.能根据账簿编制资产负债表、利润表、现金流量表、所有者权益变动表等报表。 素质目标： 1.树立会计管理和培养学生敏锐的定量思维能力意识，分析能力和实际操	项目一 出纳岗位 项目二 筹资与投资岗位 项目三 往来核算岗位 应收账款和应付账款的核算 项目四 存货核算岗位 项目五 非流动资产核算岗位 项目六 纳税核算岗位 项目七 成本费用、收入核算岗位 项目八 财务成果岗位	让学生在了解我国悠久文明的同时，增加学生的文化自信，树立民族文化自信心和爱国情怀。要求学生树立服务公司意识，知晓财务人员要以公允、客观的态度核算每一笔业务，严格遵守会计准则，有严谨的工作作风和敬业精神，养成良好的职业习惯。 让学生更直观感受新中国成立以来和改革开放以来我国发生翻天覆地的变化，祖国繁荣昌盛，增加学生对我国制度自信和道路自信。	讲授法、案例教学法、角色扮演法、讨论法等教学法	

模块名称	序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业教育融合点	教学方法与手段	学时
			作能力;2.具有良好的职业道德和严谨的工作态度,有自我学习.诚实敬业.团队协作.人际沟通.独立决策.成本控制的意识。				
	4	税法与税务会计	<p>知识目标:</p> <p>(1)会办理企业税务登记、发票领购工作。</p> <p>(2)能根据企业的类型和业务种类判断应纳的税种。(3)能正确计算相关税费应纳税额并进行相关的会计处理。(4)会使用各类发票、填制涉税文书、进行网上申报。(5)会组织数据的汇总与分析,开展简单的纳税筹划工作。(6)会与税务、工商、外汇、银行等机构协商,处理一般的税务事项。</p> <p>能力目标:</p> <p>(1)了解我国现行税制概况。(2)理解主要税种的含义及征税范围。(3)掌握主要税种应纳税金的计算方法。(4)熟悉税务会计处理中会计科目的核算内容和账簿的登记方法。(5)了解相关法规规定及有关金融知识。</p> <p>素质目标:</p> <p>(1)具有团队精神和协作精神;(2)具有依法节税的意识;(3)具有严谨、诚信的职业品质和良好的职业道德。</p>	<p>项目一 纳税工作流程</p> <p>项目二 增值税</p> <p>增值税计算申报与核算</p> <p>项目三 消费税</p> <p>消费税计算申报与核算</p> <p>项目四 附加税</p> <p>附加税计算申报与核算</p> <p>项目五 关税</p> <p>关税计算申报与核算</p> <p>项目六 企业所得税</p> <p>企业所得税计算申报与核算</p> <p>项目七 个人所得税</p> <p>个人所得税计算申报与核算</p> <p>项目八 其他税种</p> <p>其他税的计算申报与核算</p>	<p>培养学生学会辨别发票,日常的消费注意索要发票,从现在开始加强对发票诚信纳税责任感。</p> <p>培养学生深入了解并理解消费税对纳税的影响。告诫学生,作为税务人员,就应该本着实事求是的原则,诚信纳税,保障国家的财政收入,不要因为私利,损害国家利益,也让自己失去作为税务人员的资格。</p>	项目化教学法、讲授法、案例法、分享讨论法	30

②专业群任选课程

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
1	经济法	<p>知识目标:</p> <p>(1)了解法律的基础知识;掌握法人制度、代理、时效、财产所</p>	模块一、经济法概述 认识经济法的重要意	1.在经济法概述中,树立正确的法制观念、开拓创新的意识和了解基	多媒体教学法、讲授法、分享讨	30

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
		<p>有权、债权等相关的法律知识；掌握经济法的概念、调整对象、特征和基本原则以及经济法的地位和作用；掌握经济法律关系的概念与特征、构成要素和经济法律关系的产生、变更和消灭；了解经济法律关系的保护方法。</p> <p>(2)掌握经济组织法、经济行为法、经济保护法、宏观调控法和涉外经济法的基本知识；熟练掌握常用的重要的经济法律，法规的主要内容。</p> <p>(3)掌握经济仲裁与经济司法的基本知识。</p> <p>能力目标：</p> <p>(1)运用各种资源、发现经济法律问题的能力；</p> <p>(2)运用所学经济法学知识，分析较复杂的法律关系；解决问题能力，即对现实中存在的经济法律纠纷，能分析选择适当的途径解决；</p> <p>(3)能通过典型案例及热点问题的讨论，培养学生提出不同的见解，在讨论中澄清模糊认识，巩固经济法知识；</p> <p>(4)能够订立规范的劳动合同；</p> <p>(5)能够识别经济活动中的常见违法行为，并采取有效措施保护合法权益。</p> <p>素质目标：</p> <p>(1)自主探索学习和团队协作精神。</p> <p>(2)具备法律素养，充分认识守法的重要性，树立以法律约束自己行为的重要性。</p> <p>(3)增强法律意识，树立利用法律维护自己合法权益的法律意识。</p>	<p>义</p> <p>经济法律关系的认知</p> <p>经济法律责任的认知</p> <p>模块二、企业法</p> <p>个人独资企业的设立</p> <p>合伙企业的设立</p> <p>合伙企业的管理</p> <p>模块三、公司法，企业破产法，竞争法，产品质量法，金融法</p> <p>有限责任公司的设立</p> <p>股份有限公司的设立</p> <p>模块四、合同法</p> <p>合同的订立</p> <p>模块五、工业产权法</p> <p>商标的注册</p> <p>专利的申请</p>	<p>本的经济常识，树立正确的道德标准和正确的人生观。</p> <p>2.具有设立个人独资企业和合伙企业的实事求是的工作作风和良好的职业道德。</p> <p>3.形成设立有限责任公司和股份有限公司应遵守的法律法制，并且学会学法、守法把握人生方向和形成开拓创新的创业意识。</p> <p>4.使学生具备合同法的认知能力，关注教学活动与学生经济法制生活的联系，培养正确的人生观和道德修养以及开拓创新的长远意识。</p> <p>5.形成商标注册和专利申请的法律法规，养成认真严谨的工作作风和创新意识。</p>	<p>论法、头脑风暴法</p>	
2	数据收集与分析	<p>知识目标：</p> <p>了解数据分析的基础知识，掌握处理数据收集与分析的基本方法和技术，学会统计设计、资料搜集、资料整理、计算分析资料，最后撰写分析报告的整个工作流程。</p> <p>能力目标：</p> <p>理解数据统计的基本知识；熟悉一些常用的重要理论和方法；能运用所学知识，完成对数据的搜集、整理和分析。</p> <p>素质目标：</p> <p>树立数据管理的意识，培养学生分析和解决问题的能力，培养学生良好的职业道德和严谨的工作态度，形成爱岗敬业、团队</p>	<p>项目一、数据收集与分析概述</p> <p>项目二、数据资料收集与调查</p> <p>项目三、数据资料整理与归档</p> <p>项目四、数据指标分析</p> <p>项目五、数据分析报告</p>	<p>课程思政：</p> <p>通过数据资料的收集与调查，培养学生诚实守信的品格，通过数据资料的整理与分析，培养学生爱岗敬业、奉献社会的精神。</p> <p>创新创业：</p> <p>将创新创业的精神融入课程的教学过程中，结合企业生产实际，让学生体验职场环境，运用数据分析的方法进行经营数据的分析，培养</p>	<p>采用项目化的教学模式，综合运用案例教学法、情景教学法、小组讨论法、工作过程导向法等。</p>	30

序号	课程名称	课程目标	主要教学内容与要求	课程思政、创新创业融合点	教学方法与手段	学时
		协作、人际沟通、独立决策、成本控制意识。		分析和解决问题的能力。		
3	电子商务 实务	<p>知识目标：</p> <p>(1) 掌握电子商务的概念，电子商务一般框架结构；</p> <p>(2) 了解电子商务的发展历程，对应用现状和发展趋势有较全面认识和判断；</p> <p>(3) 掌握当前电子商务的主要赢利模式；</p> <p>(4) 掌握 B2B、B2C、C2C 电子商务的基本运作模式；</p> <p>(5) 掌握电子商务活动中的电子商务调研、交易、营销、支付、物流等基本技能；</p> <p>(6) 掌握电子商务活动中的诚信、安全问题。</p> <p>能力目标：</p> <p>(1) 能讲述我国电子商务的发展史及关键年份的重要事件；</p> <p>(2) 能从个人学习、生活和工作的角度调研分析相关电子商务的应用，并形成调研分析报告；</p> <p>(3) 能分析电子商务对当前企业生产、经营活动产生的影响，调研相关企业，并形成分析总结报告；</p> <p>(4) 能分析以阿里巴巴网站为代表的 B2B 网站的经营模式，解释其网站栏目、买家和卖家的工作流程（包括信息查询、推广、洽谈、合同签订、物流和支付等），并能进行业务操作；</p> <p>(5) 能分析以淘宝商城、当当网为代表的 B2C 网站的经营模式，解释其网站栏目，能进行卖家网站的申请、创建，买家的订购流程（包括信息查询、订单、物流和支付等）等操作；</p> <p>(6) 能分析以淘宝网、拍拍网为代表的 C2C 网站的经营模式，解释其网站栏目，能在这些平台上开店，进行店铺管理、装修、推广、物流等操作，能完成买家的订购流程（包括信息查询、订单、物流和支付等）等操作；</p> <p>(7) 能够为某企业或商家编写一份 B2C 或 C2C 网站的建设与推广策划书。</p> <p>素质目标：</p> <p>(1) 团队协作能力、社会责任心、诚信的品德；</p> <p>(2) 人际交流和沟通能力；</p> <p>(3) 解决问题和创新能力；</p> <p>(4) 吃苦耐劳、勤劳工作的敬业精神和职业素养；</p> <p>(5) 创新创业的能力。</p>	<p>模块一、基础理论模块</p> <p>模块二、技术支持模块</p> <p>模块三、商务管理模块</p> <p>模块四、行业应用模块</p> <p>模块五、法律法规模块</p> <p>模块六、实验实训模块</p>	<p>课程思政：</p> <p>1.社会主义核心价值观教育培养学生讲究诚信、爱岗敬业的思维品质，让学生能够为社会的法制以及公正进步做出相应的贡献。</p> <p>2.爱国主义教育结合目前的电子商务发展状况以及数字经济实力，引导学生对中国在全球经济中的发展地位进行研究，积极开展形式多样的爱国主义教育，提升学生的国家自豪感，保障学生能够在主动学习的过程中接受理想信念教育，对国家的发展充满信心，主动学好自己的专业知识并接受优秀思想文化的熏陶以及教育，主动提高个人的专业素养及水平。</p> <p>3.诚信教育从注册信息真实、有效，商品文案信息客观、真实、不隐瞒、不夸张，不出售假货、水货，下单慎重，不随意退换货，收到商品后及时确认，客观、理智地进行收货评价等方面，对学生进行诚信教育。</p> <p>创新创业：</p> <p>1.创新 创新思维、创新意识、创新经验积累能力、阅读和感知能力、团队协作能力</p> <p>2.创业 市场研究能力、分析决策能力、谈判能力、投融资能力、运营管理能力</p>	<p>理实一体化的项目法教学、案例教学法、小组讨论法、头脑风暴法</p>	30

八、教学计划总体安排

(一) 教学进程安排表

课程 设置	课程类型	课程 性质	课程 编码	序 号	课程 名称	学 分 数	学时分配			各学期周学时分配						考 核 方 式	承 担 单 位
							合 计	讲 授	实 践	一	二	三	四	五	六		
										14	14	13	16	5			
公共 基础 课程	专业 群公 共课	必修	110221002110	1	思想道德修养与法律基础	3	56	48	8	3						考试	思政部
			110111002110	2	毛泽东思想和中国特色社 会主义理论体系概论	4	72	64	8		4					考试	思政部
			1103X1001110	3	形势与政策	1	40	40	0	√	√	√	√	√	√	考试	思政部
			1005X1002110	4	体育与健康	6	108	0	108	2	2	2	√			考试	基础部
			100611001110	5	军事理论与安全教育	1	18	18	0	√						考查	学工处
			120111002110	6	大学生心理健康教育	2	32	16	16	2						考查	学工处
			120211001110	7	职业生涯规划与职业素养	1	16	6	10	1						考查	学工处
			123041001110	8	◆创业与就业指导	1	16	8	8				1			考查	学工处
			000521002110	9	◆创新创业基础	2	32	16	16	1						考试	双创学院
			100311001110	10	经济数学	3	54	54	0	4						考试	基础部
			100411001110	11	大学英语	8	128	96	32	4	4					考试	基础部
			1204X1001110	12	劳动教育	1	16	16	0	√	√	√	√	√		考查	学工处
	小计						33	588	382	206	17	10	2	1			
	公共 基础 课程	公共选修 课程	限选	1104X1002110	13	党史国史	1	16	16	0	√	√	√	√	√	考查	思政部
				020111002110	14	信息技术	5	80	16	64	3	2				考查	信息系
				1002X1001110	15	商务文案写作	1	16	16	0			1			考查	基础部
				1006X1002110	16	中华优秀传统文化	1	16	8	8				1		考查	基础部
				1009X1001110	17	艺术与审美	2	32	16	16				1		考查	基础部
				1205X1001110	18	应急救护	0.5	8		8		√					考查
		小计						10.5	168	72	96	3	2	1	2		
		公共选修 课程	任选	0001X1001110	19	人文艺术类课程	1.5	24	16	8	√	√	√	√		考查	教务处
				0002X1001110	20	社会认识类课程	1.5	24	16	8	√	√	√	√		考查	教务处
0003X1001110				21	工具类课程	1.5	24	16	8	√	√	√	√		考查	教务处	
0004X1001110	22			科技素质类课程	1.5	24	16	8	√	√	√	√		考查	教务处		

			0006X1002110	23	◆创新创业类课程	1.5	24	16	8		√	√	√			考查	教务处			
			小计（至少选修3类，每类至少选修1门，至少4.5学分）			4.5	72	48	24	√	√	√	√							
			合计			48	836	496	340	20	12	2	1							
专业课程	专业群平台课	群共享基础课程	必修	050511532210E	24	☆★商务礼仪	1.5	30	15	15	2						考试	工商系		
				050611532210E	25	☆★商务沟通	1.5	30	30			2							考试	工商系
				050121532210E	26	☆★基础会计	3	56	46	10		4							考试	工商系
				050711532210E	27	☆★企业管理实务	2.5	42	34	8			3						考试	工商系
				050221532310E	28	☆★现代物流管理实务	1.5	30	24	6						6			考试	工商系
				小计			10	188	149	39	2	6	3	0	6					
			群集中实践环节课程	必修	120611001110 120711001110	29	入学教育、军训	2	52		52	2W							考查	学工处
		120611001110			30	专业认知（见习）	1	26		26	1W								考查	各系院
		000751001110			31	毕业设计	8	208		208						8W			考查	各系院
		000861001110			32	顶岗实习	16	416		416							16W		考查	各系院
	1205X1001110	33			社会实践	2	52		52		1W	1W						考查	团委	
	1204X1001110	34			劳动实践	1	26		26	√	√	√	√	√				考查	学工处	
					120861001110	35	毕业教育	1	26		26					√	考查	学工处		
			小计			31	806		806	3W	1W	1W		8W	16W					
		专业群方向课	专业方向课程	专业核心课程	必修	050311532211E	36	●★◆市场营销实务	3	56	36	20	4					考试	工商系	
	050911532311E					37	★营销心理分析	3	56	46	10		4						考试	工商系
	051211532311E					38	●★市场调查与预测	3	56	46	10			4					考试	工商系
	051511532311E					39	●★市场营销策划	3	56	36	20				4				考试	工商系
	051711532311E					40	●★◆▲新媒体营销	3	56	36	20			4					考试	工商系
	051611532311E					41	●★销售管理	3	56	46	10				4				考试	工商系
051411532311E	42					★商务谈判	3	56	46	10				4				考试	工商系	
051911532311E	43					●★现代推销实务	2.5	42	22	20					3			考试	工商系	
052011532311E	44					●★门店运营管理	2.5	42	22	20			3					考试	工商系	
		小计			26	476	336	140	4	4	11	15	0							

专业群互选课	专业集中实践课程	必修	053411533310	45	◆创新创业模拟实训	1	26		26			1W			考查	工商系	
			053011533310	46	市场调查与预测实训	1	26		26			1W			考查	工商系	
			053111533310	47	ITMC 模拟实训	1	26		26			1W			考查	工商系	
			053211533310	48	企业经营模拟沙盘实训	1	26		26		1W				考查	工商系	
			053311533310	49	市场营销模拟平台实训	1	26		26				1W		考查	工商系	
			053511533310	50	市场营销综合实训	4	104		104					4W		考查	工商系
			小计			9	234		234		1W	3W	1W	4W			
	合计（至少开设 2 门—3 门融入创新教育相关专业课程，并用“◆”标注专创融合课程，计 8 学分）			76	1704	485	1219	6	10	14	15	6					
	专业群互选课	模块一	选修	051811532311E	51	◆网络营销	2	30	20	10		2				考试	工商系
				052111531320E	52	人力资源管理	2	30	30			2				考试	工商系
				051311532311E	53	★客户关系管理	2	30	20	10			2			考试	工商系
				052511531320	54	零售管理基础	1	16	16				1			考查	工商系
				052311531320	55	组织文化	1	16	16				1			考查	工商系
		小计			8	122	102	20		2	3	3					
		模块二	选修	052621531320E	56	证券投资	2	30	30					2		考试	工商系
				052821531320E	57	财务管理	2	30	30			2				考试	工商系
				053821532320E	58	供应链管理实务	2	30	30					2		考试	工商系
小计			6	90	90				2	0	4						
1+X 证书模块		选修	053921532320E	59	▲仓储与配送管理	1.5	30	20	10			2			考试	工商系	
			054021532320E	60	▲运输组织与管理	1.5	30	20	10			2			考试	工商系	
			054121532320E	61	▲中小企业财务与会计	1.5	30	20	10			2			考试	工商系	
			054221532320E	62	▲税法与税务会计	1.5	30	20	10			2	2		考试	工商系	
小计			3	60	40	20			2	2							
小计（选择对应某一模块，至少取得 6 学分）			8	122	102	20											
专业群互选课		互选模块	选修	050421532310E	63	经济法	2	30	20	10			2			考试	工商系
	050811532210E			64	数据收集与分析	2	30	20	10				2		考试	工商系	
	051111532310E			65	◆电子商务实务	2	30	20	10					6	考试	工商系	

	任 选 课 程	小计（至少取得 2 学分）	4	60	40	20				2	6			
		合计（至少取得 8 学分）	12	182	142	40		2	3	5	6			
		合计	88	1886	627	1259	3W	2W	4W	1W	12W	16W		
合计		课内周学时					26	24	19	21	12			
		总学分/总学时数	136	2714	1129	1585								

备注：（1）标注“√”的课程，采用课堂授课、讲座、网络授课、专项活动等形式。（2）◆劳动要求除了实习、实训环节开展劳动外，还需要专门进行劳动精神、劳模精神、工匠精神专题教育不少于 16 学时，可分散在各学年中。（3）“1+X”证书试点专业要用“▲”标注书证融通课程；3、有开展“专业课程思政”课程要用“★”标注；创新教育相关专业课程用“◆”标注。专业核心课程的用“●”标注。平台课程要用“☆”标注。

（二）课程学时比例

本专业课时总数为 2714 学时，其中课堂理论教学 1129 学时，约占总学时 41.60%，实践教学 1585 学时，约占总学时 58.40%。

课程 设置	课程类型		课程 性质	学分数	学时数			学时百分 比 (%)
					讲授	实践	总学时	
公共基 础课	专业群 公共课	公共基础 课程	必修	33	382	206	588	21.67
		公共选修 课程	选修	15	120	120	240	8.84
	小计			48	502	326	828	30.51
专业课	专业群 平台课	群共享专 业课程	必修	10	149	39	188	6.93
		群集中实 践课程	必修	31	0	806	806	29.70
	专业群 方向课	专业核心 课程	必修	26	336	140	476	17.54
		专业集中 实践课程	必修	9	0	234	234	8.62
	专业群 互选课	群限选课 程	选修	8	102	20	122	4.50
		群任选课 程	选修	4	40	20	60	2.21
	小计			88	627	1259	1886	69.49
合计				136	1129	1585	2714	100

（三）教学计划安排（按周安排）

学 年	学 期	课 堂 教 学	考 试	入 学 教 育、 军 训	劳 动	集 中 性 实 训 实 习	毕 业 设 计、 顶 岗 实 习	毕 业 教 育	社 会 实 践	假 日 及 机 动	小 计
一	1	13	1	2	√	1				1	19
	2	15	1		√	1			1	1	20
二	3	13	1		√	3			1	1	20
	4	16	1		√	1				1	20
三	5	5	1		√	4	8			1	20
	6				√		16	1		1	20
合计			5	2	1	10	24	1	2	6	119

九、实施保障

（一）师资条件

1、本专业专任教师

市场营销专业现有专任教师 5 人，其中高级职称 3 人，初级职称 2 人。高级

职称占主讲教师比例 60%；拥有硕士学位教师占主讲教师比例 80%；“双师”素质教师 3 人，占 60%；具有行业企业生产一线工作经历的达 100%。专任教师中，考评员 2 人，营销师 1 人，经济师 1 人。荣获国家级教学成果二等奖 1 项，省级教学成果奖一等奖 1 项，院教学成果奖三等奖 1 项；承担省级教研教改项目 1 项；负责校级精品资源共享课程 3 门。

表 1 专业专任教师情况一览表

序号	姓名	出生年月	性别	学历	学位	专业技术职务	职业资格	是否双师型	拟任课程
1	黄智萌	1974.5	女	大学	硕士	副教授	营销师	是	市场营销策划、品牌管理、基础会计
2	林欣欣	1982.11	女	研究生	硕士	副教授	电子商务客户关系管理考评员	是	市场营销实务、营销心理分析、现代推销实务、商务礼仪
3	严彬彬	1982.6	女	大学	硕士	副教授	无	是	商务谈判、客户关系管理、人力资源管理
4	陈丽晶	1992.4	女	大学	学士	助教	无	是	市场调查与预测、新媒体营销、门店运营管理
5	谢小兰	1987.1	女	大学	硕士	助教/经济师	无	是	商务沟通、数据收集与分析、销售管理

2、本专业兼职教师

本专业校外兼职教师 7 人，专兼教师比例 1: 1.4。均为具有本科及以上学历、中级及以上专业技术职称、在相关企业工作 5 年以上的从业经验、熟悉市场调研、产品销售、营销策划的中高层管理者和一线工作人员。并具备良好的语言表达能力，能够热心指导和关心学生，能够带领和指导学生完成教学任务。

表2 专业兼职教师情况一览表

序号	姓名	出生年月	性别	学历	学位	专业技术职务	职业资格	所在单位	拟任课程
1	郭继光	1960.8	男	大学	学士	高级经济师		福建复茂食品有限公司	门店管理、跟岗实训、顶岗实习
2	汤燕飞	1987.8	男	大学	学士	高级培训师	高级培训师	福州诺飞商贸有限公司	组织文化
3	林超敬	1982.1	男	大学	学士	零售总监		福州诺飞商贸有限公司	零售基础、跟岗实训、顶岗实习
4	余岚岚	1987.6	女	大学	学士	培训师	培训师	福建同步体育有限公司	跟岗实训、顶岗实习
5	王建姬	1984.3	女	大学	学士	培训师	培训师	福建永辉超市股份有限公司	跟岗实训、顶岗实习
6	涂启友	1989.9	男	大学	学士	培训师	培训师	福州诺飞商贸有限公司	零售基础、跟岗实训、顶岗实习
7	许玉芬	1989.5	女	大学	学士	大学成长学院院长	人力资源管理师	三棵树涂料股份有限公司	跟岗实训、顶岗实习

(二) 教学设施

1、校内实训条件

目前，拥有市场营销业务综合实训室、商务谈判实训中心、企业经营模拟沙盘实训中心。共配有计算机 210 台，市场调查模拟实训软件、营销模拟平台软件，ITMC 模拟实训软件，多媒体设备、物理沙盘和沙盘软件。商务谈判中心配有多媒体语音系统，基本可以满足教学的要求。

表2 校内实训设备一览表

序号	实验实训基地(室)名称	功能(实训实习项目)	面积、主要实验(训)设备名称及台套数要求	工位数(个)	对应课程
1	营销业务综合实训室	市场调查模拟实训	软件、多媒体设备、投影设备、白板、电脑、服务器、路由器、讨论工位	70	市场营销实务、市场调查与预测等
		营销模拟平台实训			
		ITMC实训			
		创新创业模拟实训			
2	商务谈判实训中心	商务谈判实训	多媒体设备、桌椅、电脑、液晶电视等	70	商务谈判、现代推销实务、商务礼仪等
3	企业经营模拟沙盘实训中心	企业经营模拟实训	物理沙盘、沙盘软件电脑、多媒体设备	70	企业经营模拟实训

备注：工位数指一次性容纳实验、实训项目学生人数。

2、校外实训基地

市场营销专业目前与中国焙烤食品糖制品工业协会技能培训基地——福建复茂食品有限公司、三棵树涂料股份有限公司、才子服饰股份有限公司、福州市诺飞商贸有限公司、福建同步体育用品有限公司、福州永辉超市有限公司等多家知名企业建立稳定的校外实训基地，能够开展销售、销售管理、客户关系管理、市场调查与分析等实训活动，实训设施齐备，实训岗位、实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。为企业员工培训、共同开发科研项目等形式促进校企间深度合作，在办学体制创新、管理制度完善、运行机制改革进行探索、积极寻求适合本专业的发展途径。

表3 校外实训设备一览表

序号	校外实训基地名称	功能(实训实习项目)	工位数(个)
1	福建复茂食品有限公司	食品行业市场营销综合实训和顶岗实习	20
2	三棵树涂料股份有限公司	涂料行业市场营销综合实训和顶岗实习	30
2	才子服饰股份有限公司	商务男装市场营销综合实训和顶岗实习	30
3	福州市诺飞商贸有限公司	运动服饰市场营销综合实训和顶岗实习	30
4	福建同步体育用品有限公司	运动服饰市场营销综合实训和顶岗实习	30

5	福州永辉超市有限公司	超市门店市场营销综合实训和顶岗实习	30
---	------------	-------------------	----

（三）教学资源

对教材选用、图书文献配备、数字资源配备等提出有关要求。严格执行国家和省（市）关于教材选用的有关文件规定，完善教材选用制度，经过规范程序选用教材，优先选用职业教育国家规划教材、省级规划教材，根据需要编写校本特色教材，禁止不合格的教材进入课堂。图书、文献配备应能满足学生全面培养、教科研工作、专业建设等的需要，方便师生查询、借阅、结合专业实际列举有关图书类别。数字资源配备主要包括与本专业有关的音视频素材、教学课件、案例库、虚拟仿真软件、数字教材等，要求种类丰富、形式多样、使用便捷、满足教学。

教学资源主要包括能够满足学生专业学习、教师专业教学研究和教学实施所需的教材、图书文献及数字教学资源等。

1、教材选用基本要求

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校应建立专业教师、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教材。

2、图书文献基本要求

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：工商管理类、经济类等方面图书、报纸、期刊等

3、数字教学资源基本要求

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，应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。目前已建设完成《商务礼仪》、《市场调查与预测》2门课程微课和《市场营销实务》省级创新创业精品资源共享课。

（四）教学方法

1、充分利用信息技术手段和网络教学资源（国家精品在线开放课程、中国大学慕课平台、省级在线开放课程）开展教学。

2、建议采取启发式、参与式、讨论式和探究式的教学方法，并且以学生为主，分层次、分小组进行教学，做到针对不同教学对象和教学内容灵活施教。教

师要对教学成果进行评价和展示，以达到提高教学效果的目的。

3、结合爱课程、智慧职教、职教云等平台，实施线上线下混合式教学法，包括以下环节：课前：教师按照标准准备课前学习资源并在平台发布；教师线上指导学生完成课前线上资源学习、讨论，在此基础上，学生完成课前线上作业，教师记录学生线上学习难点。

课中：根据学生课前学习中的疑难点，教师有针对性地进行讲解，通过“课中讨论”、“头脑风暴”、“提问”、“测试”、“小组 PK”等方式帮助学生进一步掌握教学内容。

课后：教师发布课后学习任务，并线上回答学生疑问，与学生进行实时讨论。

4、促进书证融通。实施 1+X 证书制度试点，将职业技能等级标准有关内容及要求有机融入专业课程教学。

（五）学习评价

专业群在突出以提升岗位职业能力为重心的基础上，针对不同教学与实践内容，构建多元化专业教学评价体系。教学评价的对象应包括学生知识掌握情况、实践操作能力、学习态度和基本职业素质等方面，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。

课证融合课程以证代考进行评价考核；项目式课程教学评价的标准应体现项目驱动、实践导向课程的特征，体现理论与实践、操作的统一，以能否完成项目实践活动任务以及完成情况给予评定，教学评价的对象应包括学生知识掌握情况、实践操作能力、学习态度和基本职业素质等方面，分为应知应会两部分，采取笔试与实践操作按合理的比例相结合方式进行评价考核。校外顶岗实习成绩采用校内专业教师评价、校外兼职教师评价、实习单位鉴定三项评价相结合的方式，对学生的专业技能、工作态度、工作纪律等方面进行全面评价。

（六）质量管理

1、完善质量监控机构

（1）成立专业建设指导委员会和系教学工作督导组

成立由行业专家、政府人员、企业业务骨干、专业带头人和院校骨干教师以及若干学生代表（在校生、毕业生）组成的专业建设指导委员会，形成多方参与、多方合作、共同建设的运行机制。每年召开一次专业建设指导委员会会议，定期召开专题会议，参与人才培养方案的制定，促进校企共同开发课程、指导专业校

内外实习和实训基地建设,研究专业人才培养中的问题,并提出解决方法和措施,提升人才培养质量。

成立由系主任、系书记、副主任、专业主任、骨干教师和学生信息员组成的教学督导工作组,负责对专业及专兼职教师日常教学工作的完成情况进行督导考核,对校企合作项目化课程改革进行指导,督促专业教师通过论文撰写、教材编写、顶岗实践等多种形式提升自我实践教学能力。

2、完善教学质量保障体系

为保证人才培养质量,加强专业教学质量监控,专业制定了教学信息反馈制度、教学常规检查制度、顶岗实习制度。通过每学期的期初、期中、期末检查,对专业教师日常教学工作的完成情况进行督导考核,提高教学过程各个环节的教学质量;通过开展学生评教、学生信息员反馈、毕业生信息反馈等活动,增强学生与教师的双向互动,不断完善教学过程;通过专业建设指导委员会、实践专家访谈会、学生赴企业顶岗实习、实地走访调研等形式,及时收集政府、行业、企业专家对专业人才培养和教学质量的评价和反馈,促进教学工作不断改进,保障和提高教学质量。

3、结合学院建设的教学质量诊改平台,从学生入口、培养过程、出口三方面着手,开展多维度监测,对教师的教学质量进行多维度评价,加强专业调研,更新人才培养方案,通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进,达成人才培养规格。

十、毕业要求

积极探索“1+X”证书制度试点,本专业学生必须至少满足以下基本条件方能毕业:

- 1、修满 136 学分(其中:公共基础课程 48 学分,专业课程 88 学分);
- 2、获得全国高校计算机水平等级考试一级证书和 1 项院级及以上比赛奖状;
- 3、获得一本及以上与本专业相关的数字营销技术应用、网点运营推广、物流 1+X 证书或会计 1+X 证书,该职业资格证可以替代一个专业群互选课学分。

十一、专业建设指导委员会论证意见

附件：

人才培养方案专业群建设指导委员会论证意见表

专业(群)名称	市场营销			专业(群)负责人	王成斌
论证时间	2011.6.19			论证地点	经管系实训楼404
参加人	陈宏波、陈珊珊、孙浩、王珊珊、王珊珊、王珊珊、王珊珊、王珊珊、王珊珊				
意见	<p>1. 增加《商务谈判》课程讲授；</p> <p>2. 《职业生涯规划与职业素养》课程建议增加课时，可结合课程资源插入，以开展《企业家讲坛》系列课程；</p> <p>3. 《新媒体营销》可结合课程，结合企业资源插入；</p> <p>4. 《管理学原理》课程分设</p> <p> (1) 基础课程，面向全员</p> <p> (2) 进阶课程：定向培养，更有针对性</p> <p>5. 《组织文化》可融入企业文化，进行团队建设拓展。</p> <p>6. 增设《应用文写作》 (4) 礼仪</p> <p> (1) 办公应用文写作，ppt、excel (5) 礼仪的拓展，解决能力</p> <p> (1) 商务写作 (6) 数据应用能力</p> <p> (3) 沟通</p>				
委员签名	序号	姓名	职称/职务	工作单位	签名
	1	陈宏波	销售经理	特步福州营销中心	陈宏波
	2	陈珊珊	销售经理	特步福州营销中心	陈珊珊
	3	孙浩	销售经理	三得利饮料股份有限公司	孙浩
	4	王珊珊	销售经理	永辉超市	王珊珊
	5	王珊珊	销售经理	复若	王珊珊
	6	王珊珊	总监	青岛未来集团	王珊珊
结论	专业群建设指导委员会主任(签名):				王成斌