

# 徐州工业职业技术学院

## 市场营销专业人才培养方案

专业带头人： 张悦燕

专业群主任： 耿波

院部审批： 王小

教务处审批： 高

学校审批： 岳

### 修订历史记录

日期	版本	说明	作者
2019.6	2019 版	学分制首版	张晓燕
2020.6	2020 版	增加劳动教育、变更毕业条件、毕业设计、答辩合并。	张晓燕
2021.5	2021 版	强化劳动教育、增加课程思政。毕业设计、答辩合并。	张晓燕



## 徐州工业职业技术学院

# 市场营销专业 2021 版人才培养方案

### 一、专业名称及代码

市场营销，530605，隶属商贸专业群。

专业特色：连锁经营门店管理。

### 二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力。

### 三、修业年限

基本学制三年，根据《徐州工业职业技术学院学分制学籍管理办法》学生可以在2~6年内毕业。

### 四、职业面向

#### 本专业职业面向

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)	主要岗位群或 技术领域举例
财经商贸大类 (63)	市场营销类 (530605)	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(4-02-02-05) 市场营销专业人员(2- 06-07-02)	销售代表； 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； 市场调研专员

### 五、培养目标

本专业以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，落实立德树人根本任务，培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的劳动能力、就业能力和可持续发展的能力；掌握市场营销专业知识与技术技能，面向批发和零售等领域（或岗位群），能够从事销售、营销活动组织、品牌推广、销售管理、客户关系管理、市场调查与分析、创业企业营销策划与执行等相关工作的高素质技术技能人才。

## 六、培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求。

### （一）素质

（1）坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

（2）崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。

（3）具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。

（4）具有正确的劳动价值观、积极的劳动精神和良好的劳动品质。

（5）勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。

（6）具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和 1~2 项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

（7）具有一定的审美和人文素养，能够形成 1~2 项艺术特长或爱好。

### （二）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环境保护、安全消防等知识。

（3）掌握商品分类与管理的基本知识和方法。

（4）掌握消费者行为和消费心理分析的基本内容和分析方法。

（5）掌握销售计划和控制等营销组织管理的基本方法。

（6）掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧。

（7）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。

（8）掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法。

（9）熟悉现代市场营销的新知识、新技术。

（10）掌握特许加盟店筹建和经营的相关知识。

### （三）能力

- (1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。
- (2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。
- (3) 掌握基本的劳动知识和技能，正确使用常见劳动工具，增强体力、智力和创造力，具备完成一定劳动任务所需要的设计、操作能力及团队合作能力。
- (4) 能够与客户进行有效沟通。
- (5) 能够对客户群和竞争者进行分析。
- (6) 能够组织实施营销产品的市场调查与分析。
- (7) 能够组织实施品牌和产品的线上线下推广和促销活动。
- (8) 能够组织实施推销和商务谈判。
- (9) 能够对客户关系和销售进行日常管理。
- (10) 能够为小微企业进行营销活动策划并组织实施。
- (11) 具备一定的商业信息技术与工具应用能力。
- (12) 具备商务礼仪规范应用能力。
- (13) 具备一定的创新创业能力。
- (14) 具有市场营销管理工作的能力，能够运用团队管理和企业管理知识组建团队，经营店铺，管理区域市场。
- (15) 具有特许加盟店筹建和经营的能力。

## 七、典型工作任务与职业能力分析

根据岗位工作流程需求，整理出典型工作任务（典型工作任务是一类任务，是最小的就业单元）。在一个典型工作任务下，有若干个一般工作任务和难度较大、具有挑战性的代表性工作任务。对典型工作任务进行分析，将适合于教学的转化成学习领域课程。

典型工作任务与职业能力及对应课程

序号	典型工作任务	职业能力	课程
1	市场销售	1. 推销及销售能力 2. 组织销售工作的能力 3. 协调和商务沟通的能力 4. 分销渠道建设及管理的能力 5. 统计分析销售数据的能力	《现代推销技术》 《市场营销理论与实务》 《营销心理学》 《电子商务实务》 《销售实习》、《营销实战训练》 《演讲与口才》《基础会计》 《新媒体营销》

2	门店管理	1. 门店日常运营管理能力 2. 区域连锁门店协调督导能力 3. 团队管理能力	《连锁经营管理》 《团队管理实训》 《经济数学》 《营销沙盘》
3	营销资讯	1. 信息收集处理分析能力 2. 营销策划能力 3. 组织协调能力 4. 公关能力	《市场调查与分析》 《统计学》 《营销策划》 《商务礼仪》 《管理学基础》
4	客户服务	1. 沟通协调能力 2. 客户信息资料处理能力	《商务礼仪实训》 《营销心理学》
5	加盟创业	1. 加盟店的筹建能力 2. 加盟店运营管理能力 3. 品牌策划能力	《管理学基础》 《经济学基础》 《加盟与创业实训》 《品牌管理实训》 《市场调查与分析》

## 八、课程设置及要求

本专业执行我院“双能并重、三元融入、四层递进、产学互动”的人才培养模式。注重人才培养顶层设计，在课程体系设计上，坚持通用能力和专业能力并重；在教学内容上，坚持行业元素、企业元素和国际元素融入；在教学程序上，坚持认知（感知）实践、模拟（仿真）实践、生产（项目）实践、创新（创业）实践四层递进；在实现方式上，合理利用校内外实训基地，坚持生产与教学的互动，进一步推进多种形式的工学结合改革。

课程设置分为公共基础课程和专业（技能）课程两大类。

课程类别表

课程 大类	课程类别		课程		学 分	备 注
			课程说明	具体课程		
公共 基础 大类	公共 基础 课程 （校 平台 课程）	思想政治 类课程（必 修）	全校各专业学生必修的 课程，主要用以培养学生 学习能力、思维方式、人 文素养、科学精神，职业 道德和职业素质与精神 等的课程。	入学教育、军事技能训练、军事理论、 思想道德修养与法律基础、毛泽东思想 和中国特色社会主义理论体系概论、形 势与政策 1-5	13	必修课共 32 学 分；设大学英 语 2、英语口语、高等数学 2 等 3 门选修课， 共计 9 学分， 修读 3 学分； 设置基础英 语，供英语基 础薄弱学生替 代大学英语 1 修读。
		体育健康 类课程 （必修）		体育 1-4、心理健康教育	10	
		文理基础 类必修课程		大学英语 1、基础英语（供英语基础薄 弱学生替代大学英语 1 修读）、高等数 学 1、计算机应用基础、日语	9	
		文理基础 类选修课程		强化外语、数学等能力， 根据自己的学业生涯规 划选择修读。	大学英语 2（选修）、英语口语（选修）、 高等数学 2（选修）	
	创新 创业 能力 课程	双创基础 课程 （必修）	包括职业目标确定，职业 生涯规划制定，就业指 导，创新创业基本知识、 创业基本技能及吃苦耐 劳精神培养。	职业生涯规划、创新方法训练、就业与 创业指导、公益劳动	3.5	

	人文素养课程(限选)	革命文化和社会主义先进文化教育、推动中华优秀传统文化传承、促进身心健康、提高审美和人文素养。	马克思主义理论类课程、党史国史类课程、中华优秀传统文化类课程、健康教育类课程、美育类课程、职业素养类课程、大学语文	7	在1-5学期任选	
	跨院部选修课程	扩展学生专业领域,立足培养跨界型复合人才	跨院部选修课程	2	在1-5学期跨院部任选	
	学分置换课程	第二、第三课堂活动,包括:校内外自主实践、社会实践、各类社团活动、学科竞赛、技能竞赛、各类考证考级、科技活动、艺术特长等。			按学校“学分认定与置换管理办法”执行	
专业(技能)大类	专业基础课程(院群平台课程)	某专业群的学生必修的课程,主要用以培养学生的专业基础能力。	管理学基础、商务礼仪实训、基础会计、经济学基础、商贸管理岗位认知、电子商务实务、物流概论	19.5	必修,含独立实践课程3-6学分	
	专业深化必修课程	从事本专业必修的专业主干课程,包括理论及实践课程	市场营销理论与实务、统计学、现代推销技术、销售实习	11.5	必修课11.5学分(含独立实践课);提供7学分以上选修课供选修	
	专业深化选修课程	各专业开设的与专业领域相关的选修课程。	新媒体营销、品牌策划管理实训、营销沙盘、演讲与口才	7		
	专业方向必修课程	从事本专业细分方向必修的专业方向主干课程,包括理论实践课程	市场营销策划、市场调查与分析、营销心理学、营销实战训练	11.5	必修课11.5学分(含独立实践课);提供7学分以上选修课供选修。	
	专业方向选修课程	本专业细分方向开设的与专业领域相关的选修课程。	连锁经营管理、加盟与创业实训团队管理实训	7		
	专业综合实践	综合运用所学专业知识和技能,完成真实的专业性工作项目。	综合运用所学专业知识和技能,独立或集体完成真实的专业性工作项目。	6	同一专业方向设若干不同模块,任选其一	
	实践提升课程	毕业设计(论文)与答辩	毕业设计(论文):对本专业领域某一课题,做出解决实际问题的设计,包括完整的、符合工程规定的描述和对解决方案的描述。可以是专题型、论辩型、综述型和综合型。		6	课题实行师生双向选择,申请评优须参加公开答辩。
			毕业答辩:毕业设计结题时,要完成一份书面的报告并做答辩,答辩成绩计入最后的评分。		1	
		职前训练	通过在工作场所教与学的过程,熟悉岗位工作流程,适应工作环境		5	学业绩效,成绩“通过”方可获得学分
		顶岗实习	直接参与生产过程,独当一面,履行岗位职责。		16	
合计				138		

## 九、实施保障

实施保障主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

### (一) 师资队伍

#### 1. 队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1,双师素质教师占专业教师比例一般不低于 60%,专任教师队伍要考虑职称、年龄,形成合理的梯队结构。

#### 2. 专任教师

专任教师应具有高校教师资格;有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心;具有市场营销、企业管理等相关专业本科及以上学历;具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力;具有较强信息化教学能力,能够开展

课程教学改革和科学研究；有每5年累计不少于6个月的企业实践经历。

### 3. 专业带头人

专业带头人原则上应具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本专业人才的需求实际，教学设计、专业研究能力强，组织开展教科研工作能力强，在本区域或本领域具有一定的专业影响力。

### 4. 兼职教师

兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

## （二）教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所需的专业教室、校内实训室和校外实训基地等。

### 1. 专业教室基本条件

专业教室一般配备黑(白)板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或W-Fi环境，并实施网络安全防护措施；安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求，标志明显，保持逃生通道畅通无阻。

### 2. 校内实训室基本要求

#### (1) 营销业务综合实训室。

营销业务综合实训室需营造职场氛围，配备多媒体设备、投影设备、白板、计算机(1-6人台)、路由器、常用办公软件、讨论工位，还可选择配备交换机、服务器、无线路由器、营销业务相关实训软件；支持本专业核心课程教学以及市场营销认知实训、单项技能实训、综合实训。

#### (2) 营销新技术实训室。

营销新技术实训室需营造职场氛围，配备多媒体设备、投影设备、白板、计算机(1-2人/台)、路由器、交换机、常用办公软件、讨论工位，还可选择配备服务器、无线路由器、耳麦、二维码扫描仪、微信公众号、液晶电视、打印机、相关实训软件等；支持本专业核心课程教学以及营销新技术相关实训。

### 3. 校外实训基地基本要求

校外实训基地基本要求为：具有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。

#### 4. 学生实习基地基本要求

学生实习基地基本要求为：具有稳定的校外实习基地；能够提供销售助理、销售代表、市场专员等相关实习岗位，能涵盖当前相关产业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

#### 5. 支持信息化教学方面的基本要求

支持信息化教学方面的基本要求为：具有可利用的数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等信息化条件；鼓励教师开发并利用信息化教学资源、教学平台，创新教学方法，引导学生利用信息化教学条件自主学习，提升教学效果。

### （三）教学资源

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：有关市场营销理论、技术、方法、思维以及实务操作类图书，经济、管理、营销、信息技术类文献等。

#### 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，应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

### （四）教学方法



教学方法注重教师的教和学生的学的统一性，以学生为主体，采用项目教学、任务驱动、案例分析、情景模拟、翻转课堂等现代化教学方法和技术手段，注重教、学、做一体化。

### （五）学习评价

根据课程类型考核，理实一体化课程采用过程考核（平时任务完成情况考核）与期末考核（统一试卷考试）相结合的方法，强调过程考核的重要性；非生产性实训课程采用全过程开放性考核；生产性实训课程参照企业评价标准采用过程考核为主的评价方法；顶岗实习由所在企业评价。

### （六）质量管理

（1）学校和二级院系应建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，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。

（2）学校和二级院系应完善教学管理机制，加强日常教学组织运行与管理，定期开展课程建设水平和教学质量诊断与改进，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

（3）学校应建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校生学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

（4）专业教研组织应充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

## 十、课程简介

包括：课程代码、课程性质、课程学时、课程学分；课程主要内容、课程目标；学习本门课的先修课程和后续可修的课程。专业核心课后标★，理实一体化课程标☆，生产性实训课程标▲。

### （一）专业核心课程简介

#### 1. 市场营销理论与实务★☆

课程代码：71513151 课程性质：必修

课程学时：56 课程学分：3.5

**课程目标：**通过本课程的学习，使学生了解市场营销产生与发展的规律，树立起先进的市场营销观念，初步具备营销环境分析能力、市场调研能力、消费者行为分析能力、竞争战略制定能力、营销组合策划能力、推销抗挫折能力、市场营销创新思维能力和团队协作精神。培养诚信营销、用户第一，服务至上的职业态度和职业行为，提高营销业务素质，为将来从事营销工作打下坚实的基础。

**主要内容：**学习市场营销的基本理论、市场营销环境分析、市场营销战略、企业市场营销组合策略、企业市场营销策划的核心内容、如何撰写市场营销策划方案、市场营销实务操作的基本内容等，并以市场营销的工作过程为逻辑主线，设计市场营销入门、熟悉企业营销环境、分析顾客购买行为、市场调研、选择目标市场、制定产品策略、制定价格策略、制定渠道策略、制定促销策略等九个学习情境，以具体的（或虚拟的）项目为载体，开发市场营销行动领域的学习内容。

**教学要求：**教师通过讲授市场营销基本理论知识，带领学生理解前沿营销问题及现象，使学生了解市场营销产生与发展的规律，树立起先进的市场营销观念，初步具备营销环境分析能力、市场调研能力、消费者行为分析能力、竞争战略制定能力、营销组合策划能力、推销抗挫折能力、市场营销创新思维能力和团队协作精神。培养用户第一，服务至上的职业态度和职业行为，提高营销业务素质，为将来从事营销工作打下坚实的基础。

**先修课程：**管理学基础、经济学基础、基础会计

**后续课程：**市场调查与分析、现代推销技术

## 2. 现代推销技术★☆☆

**课程代码：**71513166 **课程性质：**必修

**课程学时：**48 **课程学分：**3

**课程目标：**培养学生树立诚信营销的理念，了解现代推销观念的演变，现代推销的基本形式与推销程序，推销绩效的评估及现代推销的发展趋势；理解现代推销对社会经济发展的重要作用；初步掌握现代推销常用的几种基本模式，寻找顾客、约见顾客和接近顾客的技巧与方法，现代推销洽谈与顾客异议的处理技巧与方法，现代推销成交的技巧与方法；能够比较系统地掌握现代推销的基本理论和基本知识，认识推销技巧在企业供应、生产、销售

三个环节中的重要地位，并能运用所学推销方法和技巧完成不同产品的推销工作，使学生具备从事商品推销、商务谈判等工作所必须具备的推销与谈判基本知识，为后续课程的学习和将来的工作打下基础。

**主要内容：**学习现代推销的基本理论知识，推销前的准备工作，推销心理与推销模式，约见、接近、实际推销、促成交易以及在各环节中常用的技巧和方法，顾客异议的处理，推销绩效评估与管理等，设置认识谈判与推销、认识推销的过程、认识推销的过程、认识推销理论与模式、认识商务谈判的理论与策略、商务沟通与顾客异议处理、运用交易促成技术和僵局处理技术促成交易、对企业推销活动进行管理八个学习情境，以具体的（或虚拟的）项目为载体，开发现代推销领域的学习内容。

**教学要求：**教师通过传授推销技术的基本概念、基本原理、基本方法与技巧，扩大学生的知识面，合理学生的知识结构，使学生熟练掌握商品推销的有关基本原理、方法和技巧，使学生具备结合实际，灵活运用各种方法和技巧解决问题的能力。与此同时，注意渗透政治思想教育，逐步培养学生的辩证思维和逻辑思维能力，现实推销问题与现象的实证分析能力，加强学生的职业道德意识培养。

**先修课程：**市场营销理论与实务、商务礼仪

**后续课程：**连锁经营管理、营销策划、新媒体营销

### 3. 销售实习★▲

**课程代码：**71513206 **课程性质：**必修

**课程学时：**48

**课程学分：**2

**课程目标：**培养学生树立诚信营销的理念，使学生真正进入商业企业实践，体验导购和实际产品的推销工作，锻炼学生的与人沟通、把握消费者心理和实际的产品推销能力。在每一推销环节，推销人员都要做到知己知彼，了解不同类型顾客的需求特点和购买动机，并树立自尊、自爱、自立、自强的品格和坚强的意志力、培养学生诚信营销的理念，具备从事推销活动的素质和能力。

**主要内容：**学生进入商业企业进行导购、推销体验，主要是对现代推销技术课程的实践运用，并为后续超市与连锁经营课程的学习打下基础。

**教学要求：**老师通过组织学生进入商业企业进行导购、推销体验，锻炼

学生与人沟通、把握消费者心理状态的能力，使学生具备从事商品推销、商务谈判等工作所必须具备技能与技巧，提升学生具备实战推销活动的素质和能力。

**先修课程：**市场营销理论与实务、商务礼仪

**后续课程：**营销策划、连锁经营管理

#### 4. 市场调查与分析★☆☆

**课程代码：**71513148 **课程性质：**必修

**课程学时：**48

**课程学分：**3

**课程目标：**以市场营销专业学生从事市场调研与分析工作的职业能力培养为重点，与徐州市的资讯服务公司（市场调研公司、营销策划公司等）合作，进行基于市场调研工作过程的课程开发与设计；以满足企业市场调研工作岗位的职业能力要求为目标，旨在培养学生市场调研与分析的能力，能运用各种资料收集方法，收集需要的各种信息，并能独立进行资料的处理分析，完成市场调研报告，解决企业市场调研工作问题。培养学生实事求是、诚信营销的理念。

**主要内容：**学习市场调查的基本内容和程序，二手资料和实地资料的收集方法，市场调查人员的培训，市场调查的组织实施，数据资料的处理分析，市场调研报告的基本内容和撰写要求等，以市场调研的工作过程为逻辑主线，设置设计市场调研方案、设计市场调查问卷、寻找调查对象、收集市场信息资料、整理与显示市场调查结果、进行市场分析与预测、呈交调研成果七个教学情境，以具体的（或虚拟的）项目为载体，开发市场调研行动领域的学习内容。

**教学要求：**教师的教学过程通过从事市场调研与分析工作的职业能力培养为主线，以满足企业市场调研工作岗位的职业能力要求为目标，培养学生市场调研与分析的能力，使学生能够运用各种资料收集方法，收集需要的各种市场信息，并能独立进行资料的处理分析，完成市场调研报告，解决企业市场调研工作问题。

**先修课程：**市场营销理论与实务、高等数学

**后续课程：**市场营销策划、新媒体营销、连锁经营管理

#### 5. 营销心理学★☆☆

**课程代码：71513192 课程性质：必修**

**课程学时：48 课程学分：3**

**课程目标：**培养学生树立诚信营销的理念，以市场营销领域的心理活动及其规律为研究对象，以培养学生分析营销心理、运用心理策略的技能为目标。通过课程的学习，要求学生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。能够帮助企业更好地把握消费者的心理特点和规律，根据不同消费者的心理需求，制定营销策略方案，提高营销工作的针对性和有效性。

**主要内容：**绪论、个性心理活动过程、个性心理特征及倾向、群体心理特征及倾向、营销组合策略与消费心理、营销传播与消费心理、营销场景与消费心理、营销服务与消费心理、营销主体形象心理共九个单元。

**教学要求：**老师通过营销心理学知识的讲授和方法的训练，使学生掌握一定的心理学和消费行为学的知识，培养学生分析营销心理、运用心理策略的技能，提高营销工作的针对性和有效性。

**先修课程：**市场调查与分析、现代推销技术

**后续课程：**专业综合实践

## **6. 营销实战训练★▲**

**课程代码：71513210 课程性质：必修**

**课程学时：48 课程学分：2**

**课程目标：**培养学生树立诚信营销的理念，通过各实训项目的训练，使同学们对市场营销有直接的实战体验，为今后从事营销工作打下基础。具体培养学生对市场需求的敏锐观察力和团队协作的意识，提高市场调查与分析的能力，能够制定销售计划和完整的营销策划方案，并能实际完成产品的推销工作。

**主要内容：**在学生具备一定的理论知识的基础上，开展实地调查与商品销售，通过各实训项目的训练，使同学们对市场营销有直接的实战体验，为今后从事营销工作打下基础。具体可包括：从市场调查开始，选取目标产品和目标市场；自选商品，自定调查重点和主题，并进行营销宣传策划；实际销售，实践检验策划成果；企业专家点评，专业知识提升，更新专业学习的思想和观念；销售总结，学生和教师共同总结提高，培养从事市场调查及产

品销售的专业工作能力。考核基本要求：学生自行分组，以组为单位来完成各实训项目，考核学生的团队合作意识、专业基础知识掌握程度、销售方案可行性与销售业绩。

**教学要求：**教师通过营销实战项目的设计，对学生进行真正营销实战的训练，使同学们对市场营销有直接的实战体验，为今后从事营销工作打下基础。具体培养学生对市场需求的敏锐观察力和团队协作的意识，提高市场调查与分析的能力，能够制定销售计划和完整的营销策划方案，并能根据制定的营销策划实际完成产品的销售工作。

**先修课程：**现代推销技术、销售实习

**后续课程：**专业综合实践

## （二）校平台课程简介

### 1. 入学教育

**课程代码：**71901201 **课程性质：**必修

**课程学时：**24 **课程学分：**1

**课程目标：**增强学生对学校的认同感，帮助学生顺利完成角色转换，适应大学校园生活，了解大学学习特点和学习方法，明确大学学习目标，合理规划学业，提高学生自我教育、自我管理、自我服务、自我发展的能力。

**主要内容：**包括“思想领航、学业导航、成长护航”三部分内容。

“思想领航”重点开展理想信念教育、爱国主义教育 and 爱校荣校教育，包括开学典礼、思政第一课、系列思想教育主题活动，共计6学时。

“学业导航”重点开展学籍学风教育、专业认知、团学组织认知，包括学籍管理规定、专业导论、实验室参观、专业社团活动体验、“身边榜样”主题教育等活动，共计12学时。

“成长护航”重点开展安全法制教育、心理健康教育、行为养成教育，包括新生心理健康普查、法制安全主题班会及相关主题活动，共计6学时。

**教学要求：**由学工处牵头制定课程实施方案，协调安排各相关单位具体实施各项目教育教学，各二级学院按照课程内容和课程标准具体组织、安排、落实；教学团队主要由学工处、教务处、党政办、组织部、大学生就业指导服务中心、团委、保卫处和二级学院有关人员共同组成；课程考核方式为过程考核，由学工处牵头，二级学院组织辅导员、班主任具体负责考核、成绩

评定和上传工作；成绩分为合格和不合格两个等级。

**先修课程：**无

**后续课程：**军事技能训练、军事理论、其他课程

## 2. 军事技能训练

**课程代码：**71901203 **课程性质：**必修

**课程学时：**112 **课程学分：**2

**课程目标：**以国防教育为主线，通过军事技能教学，使大学生掌握基本军事技能，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的目的。

**主要内容：**以《内务条令》、《纪律条令》和《队列条令》为基础，重点开展单个军人及队列动作训练，以及国旗护卫、军体拳等特殊项目训练；开展内务和仪容仪表等基础文明养成习惯教育；对学生开展必要的爱国主义教育和国防意识教育。

**教学要求：**由武装部牵头与承训部队共同制定课程实施方案和具体训练计划，采取理论教学与实践教学相结合、以实践教学为主的授课方式，主要由承训部队官兵按照军事技能训练大纲开展各项训练和学习活动，由新生辅导员和承训部队骨干根据学生训练的实际情况以及在军训中各类表现，综合评定学生军事技能训练成绩。

**先修课程：**入学教育

**后续课程：**军事理论、体育

## 3. 军事理论

**课程代码：**71712101 **课程性质：**必修

**课程学时：**36 **课程学分：**2

**课程目标：**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，激发民族自豪感和责任感。使学生掌握军事基础知识，增强国防观念、国家安全意识和忧患危机意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质。

**主要内容：**包括中国国防、国家安全、军事思想、现代化战争、信息化装备等。

**教学要求：**教师结合课程内容通过讲授、多媒体教学演示、视频图像播放、经典案例分析、实景参观等教学手段的合理运用；把信息技术、慕课、微课、视频公开课等在线课程融入到课堂教学中。结合时事热点问题，如结合国庆阅兵、电影《战狼》等经典片段，以直观形象的教学让学生直接感受军事理论课程的魅力。辅以小组研讨、研学、课堂交流等教学模式，使学生掌握军事基础知识，增强国防观念。

**先修课程：**军事技能训练

**后续课程：**马克思主义理论类限选课、党史国史类限选课、中华优秀传统文化类限选课

#### 4. 思想道德修养与法律基础

**课程代码：**71813101

**课程性质：**必修

**课程学时：**48

**课程学分：**3

**课程目标：**帮助学生形成崇高的理想信念，确立正确的人生观和价值观，牢固树立社会主义荣辱观，培养良好的思想道德素质和法律素质，进一步提高分辨是非、善恶、美丑和加强自我修养的能力，为逐渐成为社会主义事业的合格建设者和接班人，打下扎实的思想道德和法律基础。

**主要内容：**包括理想信念教育、爱国主义与民族精神教育、人生观与价值观教育、社会主义与共产主义教育、社会公共生活中的道德与法律规范教育、职业生活中的道德与法律规范教育、恋爱婚姻中的道德与法律规范教育、社会主义法律精神与法治观念教育、我国基本法律制度与规范知识教育等。

**教学要求：**通过学习勇做时代新人、创造有价值的人生、树立科学的理想信念、社会主义核心价值观的践行、新时期的爱国主义、弘扬社会主义道德、恪守公民基本道德规范、树立法治权威和观念、加强法律修养等内容，使学生系统、全面了解掌握思想道德修养与法律基础方面知识，增强社会主义法治理念，提高思想道德素质，解决成长成才过程中遇到的实际问题。

**先修课程：**入学教育

**后续课程：**毛泽东思想和中国特色社会主义理论概论、形势与政策、马克思主义理论类限选课、党史国史类限选课

#### 5. 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论（简称：毛泽东思想和中国特色社会主义理论概论）



**课程代码：71814101**

**课程性质：必修**

**课程学时：64**

**课程学分：4**

**课程目标：**认识中国共产党把马克思主义基本原理与中国实际相结合的历史进程，理解毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系是马克思主义中国化的两大理论成果。讲清讲透习近平新时代中国特色社会主义思想的时代背景、重大意义、科学体系、精神实质、实践要求，全面推进习近平新时代中国特色社会主义思想进教材进课堂进学生头脑，打牢大学生成才的科学思想基础，引导大学生树立正确的世界观、人生观、价值观，不断提高大学生对思想政治理论课的获得感。

**主要内容：**讲授毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系的科学涵义，毛泽东思想、邓小平理论和“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的形成发展过程、科学体系、历史地位、指导意义、基本观点以及中国特色社会主义建设的路线方针政策。

**教学要求：**通过讲授中国共产党把马克思主义基本原理同中国具体实际相结合的历史进程，帮助大学生深刻理解马克思主义既一脉相承又与时俱进的理论品质，深刻认识解放思想、实事求是、与时俱进的重要性；通过讲授马克思主义中国化进程中的各个理论成果，帮助学生系统掌握毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系的基本原理和基本观点；通过讲授中国共产党领导各族人民在革命、建设和改革中所取得的辉煌成就和历史经验，引导大学生正确认识中国的基本国情和社会主义建设的客观规律，帮助大学生正确认识自身所肩负的历史使命。

**先修课程：**思想道德修养与法律基础

**后续课程：**形势与政策、马克思主义理论类限选课、党史国史类限选课

## **6-10. 形势与政策**

形势与政策 1 课程代码：71813102 课程学时：8 课程学分：0.2

形势与政策 2 课程代码：71813103 课程学时：8 课程学分：0.2

形势与政策 3 课程代码：71813105 课程学时：8 课程学分：0.2

形势与政策 4 课程代码：71813106 课程学时：8 课程学分：0.2

形势与政策 5 课程代码：71813107 课程学时：8 课程学分：0.2

**课程目标：**正确认识当前国内外经济政治形势，正确理解党的路线、方

针和政策，牢固树立在中国共产党领导下走中国特色社会主义道路、为实现中华民族伟大复兴而奋斗的共同理想和坚定信念，提高理论思维水平和运用马克思主义科学世界观、方法论观察和分析问题的能力，积极投身到中国特色社会主义建设的伟大事业中去。

**主要内容：**习近平新时代中国特色社会主义思想等重要理论的贯彻落实；党和国家重大会议精神；党的路线、方针和政策；我国经济建设、政治建设、文化建设和社会建设的形势；改革开放的形势发展；国际形势和国际热点问题，我国政府的基本原则、基本立场与应对政策。

**教学要求：**通过对重大国内国际时事的介绍，引导和帮助学生正确认识和判断重大国内国际时事；通过对重大国内国际时事分析，引导和帮助学生学会正确的形势与政策分析方法，特别是对我国的基本国情、国内外重大事件、社会热点和难点等问题的思考、分析和判断能力，使之能科学预测和准确把握形势与政策发展的客观规律，不受错误舆论和思潮的影响，形成正确的政治观。

**先修课程：**思想道德修养与法律基础、毛泽东思想与中国特色社会主义理论概论

**后续课程：**马克思主义理论类限选课、党史国史类限选课、中华优秀传统文化类限选课

#### 11-14. 体育 1—4

体育 1 课程代码：71711101 课程学时：26 课程学分：2

体育 2 课程代码：71711102 课程学时：28 课程学分：2

体育 3 课程代码：71711103 课程学时：28 课程学分：2

体育 4 课程代码：71711104 课程学时：28 课程学分：2

**课程目标：**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，能够掌握 2-3 项运动项目的基本技术技能，并达到《国家学生体质健康标准》合格等级，能科学地进行体育锻炼，提高运动水平，掌握常见运动创伤的处理方法，为终身体育奠定基础。具体目标为以下几方面：

(1) 身体发展与职业准备：增强体质，完善机能，塑造健硕体魄，奠定生活、劳作、体育休闲的坚实基础；掌握常用健身方法，有效发展体能与素

质，形成自主锻炼能力；在全面发展身体素质的基础上，侧重发展与未来职业相关的体育技能、身体素质。

(2) 技能学习与职业养成：熟练掌握两项以上运动技能，并能运用于锻炼实践中；形成稳定的运动爱好和专长，培养终身体育意识和习惯。

(3) 体育知识与实践运用：掌握运动健身与康复保健知识与方法，掌握科学的体育锻炼方法，形成体育加深价值观，了解常见职业性疾病的成因与预防，掌握体育康复的方法，促进职业岗位的胜任力水平。了解体育运动竞赛规则，培养体育比赛的鉴赏能力，提高体育文化素养。

(4) 心理健康与社会适应：锻炼坚毅的意志品质和良好的心理素质，适应各类职业岗位的要求；提高学生的社会责任感和团结协作意识，形成健康的生活方式和积极进取、充满活力的人生态度。

**主要内容：**体育课程分为基础体育课、选项体育课和体育保健课，基础体育课的主要内容为二十四式简化太极拳和职业体能训练项目；选项体育课分为初级班和高级班两个教学阶段，教学内容为球类、武术类、健美操类、舞蹈类等共 17 个运动项目，各体育项目内容涵盖基础理论教学、基本技术技能教学、基本身体素质练习等；体育保健课主要是针对伤、病、残、体弱等特殊体格的学生开设，教学内容选择导引养生功、保健康复等轻体育活动，结合学生个体状况有针对性的组织康复、保健体育教学。

**教学要求：**结合课程内容特点，充分运用现代化教学手段，在理论教学和实践技能教学中融入启发式教学、情景教学、讲解示范教学等教法手段。充分弘扬民族传统体育，在太极拳教学中运用分解教学法、完整示范法、攻防涵义演练、分组练习等教学方法把复杂的动作技术简单化，使学生易于接受、乐于接受；在选项教学中适当融入游戏、教学比赛等元素，充分提高课堂教学的氛围，提高学生参与练习的积极性。使学生获得一定的体育知识储备，掌握 2-3 项运动技能，全面提高学生的身体素质、职业素养和体育文化素养，养成终身锻炼的习惯。

**先修课程：**军事技能训练

**后续课程：**健康教育类限选课

## 15. 心理健康教育

**课程代码：**71815101

**课程性质：**必修

**课程学时：32 课程学分：2**

**课程目标：**系统地获得学校心理健康教育的基本知识、基本理论；明确心理健康的标准及意义，增强自我心理保健意识和心理危机预防意识；能够应对日常生活中人际、情绪、挫折和压力等问题；掌握自我探索技能，心理调适技能及心理发展技能；切实提高心理素质，促进全面发展。

**主要内容：**课程主要包括理论课和实践课程两个部分。理论课包括：心理健康基本知识、自我意识与自我发展、自我调整与自我适应、自我管理 with 自我规划；实践包括生存际遇挑战大赛、校园心理情景剧大赛、心理专家专题讲座、阳光文化心理广场、心理电影赏析、就业心理准备与调适，等。

**教学要求：**通过本课程的理论教学，使学生了解心理学的有关理论和基本概念，明确心理健康的标准及意义，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；通过本课程的实践+体验性教学，使学生树立心理健康发展的自主意识，了解自身的心理特点和性格特征，能够对自己的身体条件、心理状况、行为能力等进行客观评价，正确认识自己、接纳自己，在遇到心理问题时能够进行自我调适或寻求帮助，掌握自我探索技能，心理调适技能及心理发展技能。

**先修课程：**入学教育

**后续课程：**健康教育类限选课

## 16. 大学英语 1

**课程代码：72102101 课程性质：必修**

**课程学时：48 课程学分：3**

**课程目标：**全方位训练学生的听、说、读、写、译技能，切实提高学生的听、说、读、写、译能力，实现基本的英语口语、书面交流。

**主要内容：**围绕大学英语应用能力等级考试，培养英语综合应用能力，包括听力理解能力、口语表达能力、阅读理解能力、书面表达能力、翻译能力、口头和书面表达常用词汇。

**教学要求：**

**语音：**能借助国际音标正确拼读单词，朗读课文时语音语调基本正确。

**听、说能力：**能听懂简单的社会交际用语及课文录音；会说常见的生活、交际口语，能用英语回答课文提出的问题。

阅读能力：掌握基本阅读技能。阅读校园生活、日常交际等题材、语言难度中等的文章时，每分钟 80-100 个词，理解正确率不低于 70%。

写作能力：能完成各种题型的英语应用文写作。

翻译能力：能借助词典阅读并翻译简单的英语语句。

先修课程：无

后续课程：大学英语 2、英语口语

## 17. 基础英语

课程代码：72102120 课程性质：必修

课程学时：48 课程学分：3

课程目标：使学生掌握一定的语言基本知识和基本技能，建立初步的语感，获得初步运用英语的能力，为真实交际打下基础；学生应能从口头和书面材料中获取所需信息，能就熟悉的话题用英语与老师和同学进行简单的口笔头交流，能对事物进行简单的描述并作出自己的判断。

主要内容：通过日常交际用语，语音，词汇，语法，话题几部分的教学，使学生掌握一定的语言基本知识和基本技能，培养学生初步英语应用能力；使学生获得适应日常交际所需要的英语基础知识和基本技能。

教学要求：

听说能力：能听懂课堂用语，能就课文内容进行简单问答，能够听懂日常话题并进行简单的对话。

阅读能力：能独立阅读生词率不超过 2% 的所学语言知识范围内的文字材料，阅读速度为每分钟 35—40 个词。

写作能力：能用书写体熟练、清楚地书写，大小写、词距、标点等运用正确、规范；能听写用学过的课文组成的材料，书写速度每分钟分别为 10—15 个词。

语法掌握：能掌握简单句的基本句型，并能积极运用所学的语言形式进行最简单的口头和书面的表达。

先修课程：无

后续课程：大学英语 1、英语口语

## 18. 日语 1

课程代码：72102121

课程性质：必修

**课程学时：48**

**课程学分：3**

**课程目标：**通过学习新编日语这门课程，力图使学生能够获得关于日本语音，文字，词汇，语法，句型，功能用语等语言知识，以及以日本学校，家庭和社会为主线的日本文化和风俗习惯等跨文化知识，从而提高学生的文化视野和文化鉴赏能力，增强对中华民族的民族自豪感。

**主要内容：**全面涵盖日本语的语言知识，围绕日本学校、家庭和社会三大主题展开听说训练。

**教学要求：**教师通过模块式知识介绍，使学生系统了解日语和日本的基本概况；通过案例教学法，借助图片、视频、动画等多媒体资源，配合小组调研、讨论，使学生充分掌握日本文化常识，提升对日语实际应用的能力。

**先修课程：**高中日语

**后续课程：**专业类各课程

## 19. 高等数学 1

**课程代码：71811102**

**课程性质：必修**

**课程学时：48**

**课程学分：3**

**课程目标：**能够熟练运用三角函数和平面解析几何等知识，掌握一元微积分的基础知识，具备基本的计算能力、概括能力、逻辑推理能力，能够运用数学知识解决实际问题，奠定专业基础课和相关专业课程必需的数学知识和思维方法。

**主要内容：**复习、巩固任意角三角函数和平面解析几何等内容，学习函数、极限与连续、导数与微分、导数的应用、不定积分、定积分及其应用、常微分方程基础等内容。通过学习培养学生运算能力、空间想象能力、抽象思维能力、缜密的逻辑推理能力，为学习后续课程奠定必要的数学基础。

**教学要求：**通过对任意角三角函数定义的复习，使学生知道一些特殊角的三角函数值，会画正弦、余弦函数图像；通过对平面解析几何的复习，使学生掌握平面直线、抛物线、圆的方程形式和图像特征，提高学生数形结合的能力；通过学习函数的极限与连续性，使学生会计算基础类型的函数极限，会判断函数在一点的连续性，会求函数的间断点，培养学生的理解力、计算能力；通过学习导数的定义和计算法则，使学生会计算初等函数的导数，并会利于导数分析函数的性质等，培养学生的思维能力，分析并解决问题；通过学习不定积分和定积分的概念与性质，使学生会计积分的计算并进行简单几何上的应用，培养学生应用知识的能力。

先修课程：初等数学

后续课程：高等数学 2

## 20. 计算机应用基础

课程代码：71311101          课程性质：必修

课程学时：48                  课程学分：3

**课程目标：**能够熟练运用 Word 编辑文档，使用 Excel 数据统计与分析，熟练运用 PowerPoint 制作电子演示文档，熟练的使用 windows 操作系统，掌握上网的基本操作，熟练掌握 windows 图像、音频和视频的基本操作技能。

**主要内容：**掌握计算机的基本概念、计算机的组成及各功能部件的特点，数值在计算机中表示形式及数制的转换；掌握 Windows 7 的文件、文件夹、控制面板、桌面等基本操作；了解 Internet 基本知识，掌握电子邮件的应用；熟练掌握一种汉字输入法；了解 Windows7 的画图工具、音频工具、视频工具的基本操作；了解常用数码设备的基本功能；

**教学要求：**教师通过案例教学、项目化教学手段，信息化教学方式，使学生通过本课程学习，了解计算机软硬件的基本术语和概念，掌握数制转换能力；掌握常用办公设备的安装与使用；掌握 Windows7 操作系统的基本操作及基本设置；熟练掌握 Word、Excel、Powerpoint 的基本操作，具备处理常用办公文档的能力。熟练掌握 Internet 基本知识及基本操作，掌握电子邮件应用；掌握汉字输入法的设置与使用。

先修课程：无

后续课程：专业基础课程及专业课程

## 21. 大学英语 2

课程代码：72102102          课程性质：选修

课程学时：48                  课程学分：3

**课程目标：**重点培养学生实际应用英语的能力，切实提高学生的听、说、读、写、译能力；注重培养学生实际应用语言的技能，特别是用英语处理与未来职业相关业务的能力。

**主要内容：**全方位训练听、说、读、写、译技能，并辅以等级考试辅导内容。讲授英语语言和文化知识，习得英语词汇、语法规则，训练英语听、说、读、写、译的技能，培养文化意识和未来职业素养。

### **教学要求:**

**阅读能力:** 顺利阅读难度略低于课文的一般题材的简短英文资料; 能读懂通用的简短实用文字材料, 如信函、产品说明等, 理解基本正确。

**听力能力:** 能听懂英语讲课, 并能听懂涉外日常交际的结构简单、发音清楚、语速较慢的英语简短对话和陈述, 理解基本正确。

**写作能力:** 能用英语补充填写表格、套写便函、简历等, 词句基本正确, 无重大语法错误, 格式基本恰当, 表达基本清楚。

**翻译能力:** 能借助词典将中等偏下难度的一般题材的文字材料进行英汉互译, 理解正确, 译文达意, 无重大语言错误。

**先修课程:** 大学英语 1

**后续课程:** 无

## **22. 英语口语**

**课程代码:** 72102114      **课程性质:** 选修

**课程学时:** 48      **课程学分:** 3

**课程目标:** 培养英语口语表达和交际能力, 能就日常生活中一般的话题进行连贯发言, 能确切表达思想, 语音语调正确, 语言得体。初步具备基本英语交流、英语演讲、英语辩论能力, 以及参加外企工作面试、商务谈判、签证申请、出国旅游、工作的英语听讲能力。

**主要内容:** 通过围绕语言功能和日常生活口语、校园口语、面试口语、商务口语、出国口语等话题开展学习和训练。

**教学要求:** 课程通过大量的口语练习和实践, 逐步培养和提高学生用英语进行口头交际的能力, 同时帮助学生了解主要英语国家的文化背景和生活习俗。课程不仅注重语言运用能力的培养, 而且重视培养学生的跨文化交际能力。通过本课程的学习, 学生应能就日常生活中的一般情景进行恰当的交谈; 能就社会生活中的一般话题进行连贯的发言; 能比较准确地表达思想, 做到语音、语调、语法正确, 语言运用恰当得体。

**先修课程:** 大学英语 1

**后续课程:** 无

## **23. 高等数学 2**

**课程代码:** 71811103      **课程性质:** 选修



**课程学时：48**

**课程学分：3**

**课程目标：**熟练掌握一元函数和多元函数微积分的基本理论与基本方法，养成科学地分析问题和解决问题的思维方式；培养学生的创新意识，提高学生的创造力；强化高等数学知识及应用能力，为专升本考试及专接本相关课程的学习奠定基础。

**主要内容：**一元函数的极限、微分、积分内容深化，级数及多元函数的极限、连续、微分、积分等。

**教学要求：**通过学习函数的极限与连续性，使学生能计算常见类型的函数极限，会判断函数在一点的连续性，会求函数的间断点并判断其类型，培养学生的计算能力；通过学习导数的定义和计算法则，使学生能计算初等函数、隐函数、参数式函数的一阶、二阶导数，并能利用导数灵活分析函数的性质，培养学生逻辑思维能力，分析和解决问题的能力；通过学习不定积分和定积分的概念与性质，使学生能灵活进行积分的计算及几何上的应用，培养学生的应用能力；通过学习多元函数的微积分，使学生能求多元函数的导数和二重积分的计算，培养学生的扩展能力；通过学习无穷级数的收敛概念，使学生能判断无穷级数的敛散性、会判断幂级数的收敛区间，并能将函数展开成幂级数，培养学生思维的严谨性。

**先修课程：**高等数学 1

**后续课程：**专业课程

### **（三）创新创业能力课程简介**

#### **1. 职业生涯规划**

**课程代码：**72201102

**课程性质：**必修

**课程学时：**8

**课程学分：**0.5

**课程目标：**激发大学生关注自身的职业发展；了解职业生涯规划的基本概念和基本思路；明确大学生活与未来职业发展的关系；掌握生涯规划基本理论知识，具备根据自身情况制定合适学业生涯规划的能力，培养学生在工作过程中的计划性和目的性，提高学生自我管理 with 自我约束的素质；了解影响职业发展与规划的内外部重要因素，为科学、有效地进行职业规划做好铺垫与准备。

**主要内容：**职业发展与规划导论、职业规划影响因素、自我与环境探索、

职业发展决策。为学生提供职业生涯规划、求职心理等方面的指导，实现自己的人生价值。

**教学要求：**通过教师的讲解，使学生了解职业生涯规划的基本概念和基本思路，掌握职业生涯规划的基本理论知识；通过比例的教学，使学生明确大学生活与未来职业生涯的关系，激发大学生关注自身的职业发展，提高学生自我管理、自我约束的素质；通过案例剖析，使学生能结合自身实际合理制定职业生涯规划，为未来的职业规划做好铺垫与准备。

**先修课程：**入学教育

**后续课程：**创新方法训练、就业与创业指导、职业素养类限选课

## 2. 创新方法训练

**课程代码：**72201103      **课程性质：**必修

**课程学时：**16      **课程学分：**1

**课程目标：**培养学生作为职业人的创新发展能力，促进学生了解创新方法的基本概念、技术进化法则、理想化方法等，通过各类创新案例，说明技术创新方法的实际应用，学会描述问题、分析矛盾，寻求一般技术问题的创新解决办法，提升学生创新意识与创新能力。

**主要内容：**创新理论基础、创新的概念、创新思维概述、创新方法与技巧、创新人格培养、创新实践、创新与创业的关系。

**教学要求：**通过教师讲解，使学生了解创新的基本概念、基本理论及方法等；通过创新案例分析，使学生掌握创新方法的实际应用，培养学生的创新人格；通过创新思维训练，引导学生探寻一般技术问题的创新解决方法及途径，培养学生的创新方法和技巧，提升学生的创新意识和创新能力。

**先修课程：**职业生涯规划

**后续课程：**就业与创业指导、职业素养类限选课

## 3. 就业与创业指导

**课程代码：**72201104      **课程性质：**必修

**课程学时：**16      **课程学分：**1

**课程目标：**提供就业政策、求职技巧、就业信息等方面的指导，帮助学生根据自身的条件和特点选择职业岗位，了解就业形势，熟悉就业政策，提高就业竞争意识和依法维权意识，形成正确的就业观；了解创业的基本知识，

培养创业意识和创新精神，了解创业的方法和途径，拓宽创业门路，具备创业的初步能力，为其今后创业奠定基础。

**主要内容：**大学生就业政策和制度、就业信息的获取、求职材料的准备、求职中的权益保护、创新创业与人生发展、创业团队、创业机会、创业市场、创业资源、创业风险、创业计划、创新创业实践、新企业开办与管理、创新创业案例与启示。

**教学要求：**通过教师讲解，使学生了解就业形势，熟悉就业政策，形成正确的就业观；通过教师讲解，使学生了解创业的基本知识、创业的方法和途径，激发学生的创业意识和创新精神；通过创新创业案例分析，使学生了解创业计划、市场、资源及公司管理等，为其今后创业奠定基础。

**先修课程：**职业生涯规划、创新方法训练

**后续课程：**职前训练、顶岗实习

#### 4. 劳动教育

**课程代码：**71714103

**课程性质：**必修课

**课程学时：**16 学时

**课程学分：**1

**课程目标：**准确把握社会主义建设者和接班人的劳动精神面貌、劳动价值取向和劳动技能水平的培养要求，全面提高学生劳动素养，使学生树立正确的劳动观念。正确理解劳动是人类发展和社会进步的根本力量，认识劳动创造人、劳动创造价值、创造财富、创造美好生活的道理，尊重劳动，尊重普通劳动者，牢固树立劳动最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的思想观念。培育积极的劳动精神，养成良好的劳动习惯和品质，能够自觉自愿、认真负责、安全规范、坚持不懈地参与劳动，践行垃圾分类，形成诚实守信、吃苦耐劳的品质。珍惜劳动成果，养成良好的消费习惯，杜绝浪费。

**课程内容：**主要包括劳动课程概述、劳动与职业、职业道德、职业精神、职业意识、劳动素养、劳动价值等；结合劳动的含义、意义和价值，让学生理解和掌握“劳动创造了人本身”“劳动创造世界”等历史唯物主义基本理论主张以及劳动相关法律、法规、政策。围绕劳动精神、劳模精神、工匠精神、劳动组织等内容，强化马克思主义劳动观、劳动安全和劳动法规等结合专业特点，增强职业荣誉感和责任感，提高职业劳动技能水平，培育积极向上的劳动精神和认真负责的劳动态度。

**课程要求：**重点结合专业特点，增强职业荣誉感和责任感，提高职业劳动技能水平，培育积极向上的劳动精神和认真负责的劳动态度。开展日常生活劳动，自我管理生活，提高劳动自立自强的意识和能力；开展校内外公益

服务性劳动，做好校园环境秩序维护，运用专业技能为社会、为他人提供相关公益服务，培育社会公德，厚植爱国爱民的情怀；依托实习实训，参与真实的生产劳动和服务性劳动，增强职业认同感和劳动自豪感，提升创意物化能力，培育不断探索、精益求精、追求卓越的工匠精神和爱岗敬业的劳动态度，坚信“三百六十行，行行出状元”，任何职业都很光荣，都能出彩。

**先修课程：**入学教育

**后续课程：**实践类课程

## 5. 马克思主义理论类限选课程

**课程代码：**详见人文素养课程汇总表

**课程性质：**限选

**课程学时：**16

**课程学分：**1

**课程目标：**对青年学生进行马克思主义基本理论的教育，帮助学生树立正确的世界观和人生观，坚定对社会主义和共产主义的信念。

**课程内容：**包括马克思列宁主义、毛泽东思想、邓小平理论和“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理论及相关哲学、政治经济学等课程。

**教学要求：**通过本课程的学习，要使学生完整地把握马克思主义基本理论，使学生认识到马克思主义是科学的世界观和方法论，是我们从事社会主义革命和社会主义建设指导思想和理论基础。要求学生要掌握和了解马克思主义哲学、马克思主义政治经济学以及科学社会主义的基本理论，在实践中学会运用马克思主义的基本原理认识和分析各种社会实际问题，正确认识人类社会的本质、社会发展动力和社会发展的基本规律，正确认识资本主义和社会主义在其发展过程中出现的各种新情况、新问题，认识社会主义代替资本主义的历史必然性，从而坚定对社会主义和共产主义的信念。

**先修课程：**思想道德修养与法律基础、毛泽东思想与中国特色社会主义理论概论

**后续课程：**其它人文素养限选课程

## 6. 党史国史类限选课

**课程代码：**详见人文素养课程汇总表

**课程性质：**限选

**课程学时：**16

**课程学分：**1

**课程目标：**增强拥护党的领导、坚决跟党走的自觉性，加深对近现代中国国情和中国社会发展规律的认识，充分认识走中国特色社会主义道路是中国近代历史发展的必然结果，是中国人民经过长时期的实践检验而作出的正

确选择，进一步坚定走中国特色社会主义道路的信念。

**课程内容：**包括中国共产党历史、中共党史学概论、中华人民共和国史、马克思主义党的学说和党的建设、中国近现代史概要等党史国史类课程。

**教学要求：**通过学习马克思主义党的学说、党的建设和中国共产党历史了解党史、新中国史的重大事件、重要会议、重要文件、重要人物，了解我们党领导人民进行艰苦卓绝的斗争历程，从而坚定对马克思主义领导、对中国共产党领导的坚定信念；通过学习中华人民共和国史和中国近现代史深刻认识党带领人民经过长期探索实践，取得革命、建设、改革伟大胜利，从而坚定对中国特色社会主义的自信。

**先修课程：**思想道德修养与法律基础、毛泽东思想与中国特色理论概论

**后续课程：**其它人文素养限选课程

## 7. 中华优秀传统文化类限选课

**课程代码：**详见人文素养课程汇总表      **课程性质：**限选

**课程学时：**16      **课程学分：**1

**课程目标：**深刻把握传承中华优秀传统文化与树立社会主义文化自信的关系，在继承与传承传统思想精华和文化智慧的基础上，激发文化创新创造的活力，发出中国特色社会主义先进文化的时代强音。以时代精神激活中华优秀传统文化，在对外传播中弘扬中华优秀传统文化，勇于担负起新的文化使命，在实践创造中推动文化进步，实现新时代中国特色社会主义文化复兴。

**课程内容：**中华优秀传统文化类课程。中华优秀传统文化类是指中国五千年历史中延绵不断的政治、经济、思想、艺术等各类物质和非物质文化的总和。包括思想、文字、语言；古文、古诗、词语、乐曲、赋、民族音乐、民族戏剧、曲艺、国画、书法、对联、武术、棋类、灯谜、射覆、酒令、歇后语等；节日、民俗等。

**教学要求：**了解先秦儒家、道家思想核心经典和基本思想，掌握基本的国学知识。通过本专题学习，培养学生学习了解和掌握中国传统文化的兴趣，并引导学生学习国学经典，加强自身修养；使学生了解文学与时代的关系，文学与自然的对照，掌握诗文中所蕴含的生命意识以及时代赋予诗人的精神气质在诗文中的展现；通过对各时期代表诗作的讲解，使学生的审美能力得到提升，气质得以升华，并从中体悟到中华民族传统文化精神。

**先修课程：**思想道德修养与法律基础、毛泽东思想与中国特色社会主义理论概论

**后续课程：**其它人文素养限选课程

## 8. 健康教育类限选课

**课程代码：**详见人文素养课程汇总表      **课程性质：**限选

**课程学时：**16      **课程学分：**1

**课程目标：**提高健康知识水平、改善对待个人和公共卫生的态度，增强自我保健能力和社会健康的责任感、预防心理疾病，促进心理健康，形成有益于个人、集体和社会健康行为和生活习惯，降低常见病的发病率。

**课程内容：**包括健康生活方式、疾病预防、安全应急与避险等。提高安全意识，应急避险、逃生技能，自救互救知识技能，增强在遭遇突发灾害、意外事故和危重病时的应急、应变能力以及防范能力。

**教学要求：**教师通过讲授、多媒体教学演示、视频图像播放、经典案例分析等教学手段的合理运用，通过对现代社会人民生活方式的转变的分析，讲解常见疾病的预防和心理健康促进的方法，达到提高健康生活方式的目的。

**先修课程：**军事技能训练、体育、心理健康教育

**后续课程：**其它人文素养限选课程

## 9. 美育类限选课

**课程代码：**详见美育课程汇总表      **课程性质：**限选

**课程学时：**16      **课程学分：**1

**课程目标：**引导学生认识美、发现美、保护美、鉴赏美、感悟美、分享美，促成将课堂上所学知识融化在生活中，由他律走向自律，最终引导大学生实现人生价值的升华，立志为实现共产主义理想和创造一切美好的事物而奋发向上。

**课程内容：**包括三个系列，一是赏析系列，如影视、美术、摄影、音乐、文学、建筑、舞蹈等；二是史论系列，如审美文化、中西方音乐史、美术史、商品美学、技术美学、网络文化艺术等；三是技艺系列，如素描、水彩、书法、合唱、音乐、舞蹈、插花、MID制作等。

**教学要求：**充分运用现代化教学手段，将理论教学与实践教学合理融合，运用引导式、启发式、情境式、示范式教学等手段，普及、传承和发展中华美育传统文化。在赏析系列课程中运用视频、音频等线上教学方法，使学生

了解、感悟中西艺术经典作品魅力；在史论系列课程中，运用中、西发展史对比的教学方法，使学生易于、乐于学习其史学精髓，提升艺术理论修养；在技艺系列课程中，积极将区域技艺大师、专家引进校园，让学生感受经典，传承优秀，弘扬中华技艺文化。

**先修课程：**入学教育、职业生涯规划

**后续课程：**就业与创业指导、职前训练、顶岗实习

## 10. 职业素养类限选课

**课程代码：**详见人文素养课程汇总表      **课程性质：**限选

**课程学时：**8      **课程学分：**0.5

**课程目标：**培养良好职业素养，树立良好的职业道德，养成正面积极的职业心态和正确的职业价值观意识，爱岗、敬业、忠诚、奉献、正面、乐观、用心、开放、合作及始终如一，学会迅速适应环境，化工作压力为动力，善于表现而非刻意表现，低调做人、高调做事，勇于承担责任

**课程内容：**包括职业道德、职业意识、职业行为习惯、职场竞争力、工匠精神、人际沟通、商务礼仪、企业文化等职业素养类课程、讲座。

**教学要求：**通过教师的讲解，使学生了解职业道德的内容及规范，培养学生的职业意识和职业素养；通过比例的教学，使学生养成积极的职业心态，形成正确的职业价值观，掌握人际沟通的技巧；通过案例剖析，使学生树立良好的职业道德，为未来快速融入企业文化，爱岗敬业、勇担重任做好铺垫与准备。

**先修课程：**入学教育、职业生涯规划

**后续课程：**就业与创业指导、职前训练、顶岗实习

## 11. 大学语文

**课程代码：**91817701      **课程性质：**限选

**课程学时：**24      **课程学分：**1.5

**课程目标：**提高语文修养，提升人文素养，提高文学作品阅读欣赏能力和应用写作和口才表达技能。

**课程内容：**从社会实际需要的角度出发，人文性与实用性充分结合，包括阅读欣赏、应用写作、口才训练三个部分。

**教学要求：**通过阅读欣赏，将学生的审美训练和人文素质教育和谐地统

一在一起，力争做到既向学生展示汉语言文学的生命力，又给学生以广阔的想象空间，既使学生感受到祖国语言文字的优美，又让学生受到优秀传统文化、高尚情操的感染和启迪，从而培养学生健康的审美情趣、高尚的思想品质，提高学生的人文综合素质；通过应用写作，使学生熟悉应用文写作的基础知识和常用文书的写作方法，掌握工作中常用文书的撰写技能以及文字分析与处理的能力；通过口才训练，使学生积累交谈、演讲等口头交际知识，掌握生活、工作常用的口头表达技巧，从而培养自信心，提升人际沟通及解决事务的能力。

**先修课程：**入学教育

**后续课程：**其它人文素养限选课程

#### **（四）群平台课简介**

##### **1. 管理学基础☆**

**课程代码：**71513102      **课程性质：**必修

**课程学时：**48      **课程学分：**3

**课程目标：**掌握管理的普遍规律、基本原理、一般方法和管理技能，并能够将其综合运用于对实际问题的分析，初步具有解决一般管理问题的能力，培养学生的管理意识和综合管理素质。

**主要内容：**学习国内外先进的管理思想、管理理论和方法，主要包括管理思想及其发展，管理的基本原理、管理的基本方法、决策理论、计划职能、组织职能、领导职能、激励职能、控制职能、创新职能等。

**教学要求：**老师通过对国内外先进的管理思想、管理理论和管理方法的讲授和训练，使学生掌握管理的普遍规律、基本原理、一般方法和管理技能，并能够将其综合运用于对实际问题的分析，初步具有解决一般管理问题的能力，培养学生的管理意识和综合管理素质。

**先修课程：**军事技能训练、军事理论

**后续课程：**团队管理实训、人力资源管理

##### **2. 商务礼仪实训☆**

**课程代码：**71511209 **课程性质：**必修

**课程学时：**48      **课程学分：**2

**课程目标：**课程是工商管理专业群的专业平台课程，其主要教学目的是



培养学生未来职场意识，使学生树立商务礼仪理念；学习商务会谈、商务接待、商务宴请、谈判仪式、签约仪式等商务活动和仪式中的礼仪知识；进行商务礼仪形象塑造设计和各类礼仪行为规范训练，从而提高学生的商务礼仪修养，提升学生的未来职场形象。

**主要内容：**学习商务会谈、商务接待、商务宴请、谈判仪式、签约仪式等商务活动和仪式中的礼仪知识；进行商务礼仪形象塑造设计和各类礼仪行为规范训练。

**教学要求：**通过任务驱动、案例教学、分组讨论等教学方式，使学生掌握商务会谈、商务接待、商务宴请、谈判仪式、签约仪式等商务活动和仪式中的礼仪知识；并进行商务礼仪形象塑造设计和各类礼仪行为规范训练。

**先修课程：**管理学基础

**后续课程：**商务谈判、现代推销技术、销售实习

### 3. 经济学基础☆

**课程代码：**71513101 **课程性质：**必修

**课程学时：**48 **课程学分：**3

**课程目标：**使学生掌握经济学的基本概念、基本理论和基本技能，并初步具有应用经济学知识认识问题、分析问题和解决问题的能力，为专业课的学习打下坚实的理论基础。

**主要内容：**本课程主要包括宏观经济学和微观经济学两部分。学习需求、供给与均衡价格、消费者行为、生产者行为、厂商均衡、分配理论、国民收入核算、国民收入的决定、国民收入的变动、国民收入与就业量的决定、经济周期、经济增长、需求管理的经济政策。

**教学要求：**通过传授该学科的基础知识和基本技能，扩大学生的知识面，合理学生的知识结构，使学生了解经济中的各种现象、关系和规律，对经济运行有一个比较全面的了解，建立起经济学的基本思维框架。使学生具备应职岗位所必须的基本经济理论知识和解决相关经济问题的一般能力。与此同时，注意渗透政治思想教育，逐步培养学生的辩证思维和数理逻辑思维能力，经济问题与现象的实证分析能力，加强学生的职业道德意识培养。

**先修课程：**军事技能训练、军事理论

**后续课程：**基础会计、统计学

#### 4. 基础会计☆

课程代码：71512102 课程性质：必修

课程学时：48

课程学分：3

课程目标：要求学生掌握会计学的基本方法和基本技能，掌握会计核算和分析的基础知识，学会利用会计信息进行财产清查和编制会计报表，能够对经济活动进行会计预测和会计决策，并能够对会计报表进行分析和利用等。

主要内容：学习会计的相关概念、会计原则、会计基本法律、会计凭证、会计帐户和复式记账原理（账簿、记账程序等）、会计报表分析及应用、会计电算化基本知识。

教学要求：是一门实践性和应用性很强的课程，是会计专业的专业基础课，以工作过程为导向，讲练结合，教师讲解示范和学生模拟训练并重；通过本课程的学习，学生既掌握了会计学的基本理论，基本方法和基本技能，并能熟练掌握运用各会计核算方法，使他们具备初步的会计核算的实操能力。

先修课程：经济学基础

后续课程：市场调研与分析、统计学

#### 5. 物流概论☆

课程代码：71513162 课程性质：必修

课程学时：48

课程学分：3

课程目标：本课程从现代物流的观点出发，详细分析现代物流的概念、物流的发展及现代物流对企业管理的影响；同时介绍了现代物流各要素及物流系统相关的知识、物流系统的基本概念、基本原理和基本方法以及物流标准、第三方物流、绿色物流等有关问题。培养学生在实际工作中必备的物流和供应链管理能力。

主要内容：物流分类与行业组成；包装材料与包装容器；客户服务战略；装卸搬运流程；运输合理化；库存管理；流通加工的合理化；配送中心和物流园区；物流信息系统；企业物流；第三方物流；国际物流等。

教学要求：以学生为主体，通过采用启发式、案例分析、任务驱动等教学方

法，理论联系实际，针对物流服务战略、第三方物流运营策略、运输仓储流通加工信息管理等各个环节，设计学生课堂讨论的议题，提高学生分析问题和解决问题的能力，同时学会使用供应链管理的思想来进行商业运作管理，使学生全面掌握现代物流管理的理论知识和技能。

**先修课程：**无

**后续课程：**专业深化课程

## 6. 电子商务实务☆

**课程代码：**71513104 **课程性质：**必修

**课程学时：**56 **课程学分：**3.5

**课程目标：**使学生能够理解当代信息技术发展的现状和趋势，并能顺利开展企业的电子商务活动，有效地利用电子商务平台开展企业的网络营销及其它业务往来活动。

**主要内容：**学习电子商务的概念、应用环境、现状及其产生和发展趋势；企业顺利开展电子商务的环境，包括电子商务的各种支撑技术，如网络技术、Internet 技术为代表的各种通讯技术、电子商务安全技术、电子结算与支付技术、物流技术等，并学习如何有效的利用现代信息技术手段开展企业的网络营销。

**教学要求：**通过理实一体化教学，使学生掌握电子商务的概念、应用环境、现状及其产生和发展趋势；企业顺利开展电子商务的环境，包括电子商务的各种支撑技术，如网络技术、Internet 技术为代表的各种通讯技术、电子商务安全技术、电子结算与支付技术、物流技术等，有效的利用现代信息技术手段开展企业的网络营销。

**先修课程：**管理学基础、经济学基础

**后续课程：**营销沙盘、新媒体营销

## 7. 商贸管理岗位认知

**课程代码：**71513221 **课程性质：**必修

**课程学时：**48 **课程学分：**2

**课程目标：**采用企业专家讲座、行业企业实地考察等形式，使学生了解

市场营销、物流管理等行业特点、市场需求、岗位设置、发展前景等。

**课程内容：**市场营销岗位设置及工作内容。

**教学要求：**教师通过传授商贸岗位的基础知识和基本技能，扩大学生的知识面，合理学生的知识结构，使学生认识职业与环境，了解专业的就业方向，了解专业就业市场的情况，使学生具备合理安排专业课程的系统学习的一般能力，建立理想意识、目标意识，全面素质与个人发展理念。与此同时，注意渗透政治思想教育，加强学生的职业道德意识培养。

**先修课程：**管理学基础、经济学基础

**后续课程：**市场调研与分析、现代推销技术

## **(五) 其他专业课简介**

### **1. 新媒体营销☆**

**课程代码：**71513119 **课程性质：**选修

**课程学时：**48 **课程学分：**3

**课程目标：**通过本课程学习，学生能以互联网思维、采用多种新媒体工具和平台、撰写内容营销文案、组织开展整合营销活动。

**主要内容：**互联网思维、新媒体营销的渠道（或称新媒体营销的平台，主要包括：门户、搜索引擎、微博、微信、SNS、博客、播客、BBS、RSS、WIKI、手机、移动设备、APP等）、内容营销文案、整合营销。

**教学要求：**教师结合新媒体营销近几年的迅速发展，带领学生赏析并学习新媒体营销成功范例，指导学生设计或参与多种新媒体营销平台的使用，使学生能够以互联网思维、采用多种新媒体工具和平台、撰写内容营销文案、组织开展整合营销活动，培养学生的互联网营销新思维和团队协作的意识，为进入新媒体营销企业及相关岗位打下前期的学习基础。

**先修课程：**市场营销理论与实务、现代推销技术

**后续课程：**专业综合实践

### **2. 营销沙盘☆**

**课程代码：**71513191 **课程性质：**选修

**课程学时：**24 **课程学分：**1

**课程目标：**使学生推演自己的企业经营管理思路，每一次的案例分析及基于数据分析的企业诊断，达到磨练商业决策敏感度，提升决策能力及长期

规划能力，并能够时刻跟踪企业运行状况，对企业业务运行过程进行控制和监督，及时为企业管理者提供丰富的可用信息。使学生深刻地理解局部最优不等于总体最优的道理，学会换位思考。明确只有在组织的全体成员有着共同愿景、朝着共同的绩效目标、遵守相应的工作规范、创造彼此信任和支持的氛围。

**主要内容：**包括战略管理：产品战略、市场战略、竞争战略及资金运用战略等；营销管理：模拟企业几年中的市场竞争对抗，关注竞争对手、把握消费者需求、制订营销战略、定位目标市场，制订并有效实施销售计划，最终达成企业战略目标；生产管理：在模拟中，把企业的采购管理、生产管理、质量管理统一纳入到生产管理领域；财务管理：资产负债表、利润表的结构；控制融资成本，提高资金使用效率；理解现金流对企业经营的影响。

**教学要求：**教师通过传授企业市场营销活动的一般流程和核心业务技能，扩大学生的知识面，合理学生的知识结构，使学生掌握企业市场营销活动的一般流程和核心业务技能，使学生具备初步营销活动组织与实施能力，能够适应在未来网络经济社会从事市场营销工作的职业需要。与此同时，注意渗透政治思想教育，逐步培养学生的辩证思维和逻辑思维能力，企业运营问题与现象的实证分析能力，加强学生的职业道德意识培养。

**先修课程：**客户关系管理、市场营销理论实务

**后续课程：**《连锁经营管理》、市场营销理论实务

### 3. 演讲与口才

**课程代码：**71511204 **课程性质：**选修

**课程学时：**24 **课程学分：**1

**课程目标：**使学生把握演讲与朗诵的区别，掌握演讲稿的写作及演讲技巧，掌握即兴演讲的快速打腹稿和演讲方式，了解辩论的逻辑思维和快速的语言应变能力。要求学生具有对自己、对家庭、对事业、对国家的责任感，具有正确的人生观和价值观，能正确辨别社会的真善美和假丑恶，并具有一定的组织管理能力。演讲要达到会写会讲，不受任何环境的影响，随时都能表现出自己的勇气和自信，并能比较准确地表达出自己的观点和见解；即兴演讲达到能应付各种场合作简短的讲话，并具有一定的感染力；辩论达到思维敏捷，说理有方，能让听众很清楚你的观点和立场，具有较强的鼓动性。

可加入行业职业口语的模拟训练，培养学生的语言行为技能；引导学生掌握相应专业领域语言行为的一般规律，养成特定的职业口语风范和从业规范。

**主要内容：**本课程介绍演讲与口才的基本知识和各种演讲词的写作方法，介绍演讲、辩论的技能和技巧，强调基本知识理论与实际训练相结合，注重使用多媒体播放名人演讲与辩论实例，让学生模仿，运用常用的技法进行训练，启发学生培养自己的讲说风格。

**教学要求：**教师通过教授演讲与口才的基本知识和各种演讲词的写作方法，训练学生行业职业口语技能，培养学生的语言行为技能；引导学生掌握相应专业领域语言行为的一般规律，使学生养成特定的职业口语风范和从业规范。

**先修课程：**管理学基础

**后续课程：**现代推销技术、销售实习

#### 4. 品牌策划管理实训

**课程代码：**71513228 **课程性质：**选修

**课程学时：**48 **课程学分：**2

**课程目标：**通过品牌策划与管理的学习，使学生能对企业品牌进行设计、开展品牌维护与拓展，使企业品牌管理有序，达到品牌价值高和逐步成为国际品牌的目的。学习过程中培养小组的团队合作意识和较强的沟通交流能力，善于表达；培养学生较强的自律和自我管理能力及现代信息技术的应用操作能力；提高学生分析问题和解决问题的能力，注意学习的主动性。

**主要内容：**包括品牌认知、品牌定位、品牌形象识别策划、品牌个性识别策划、品牌传播策略、品牌延伸策略、品牌营销与管理、品牌资产管理等。

**教学要求：**教师通过传授品牌定位、品牌设计、品牌传播、品牌营销、品牌资产管理等的基本知识和相关技能，扩大学生的知识面，合理学生的知识结构，使学生了解品牌定位、品牌设计、品牌传播、品牌营销、品牌资产管理，使学生具备对企业品牌进行设计、开展品牌维护与拓展，使企业品牌管理有序以达到品牌价值高的一般能力。与此同时，注意渗透政治思想教育，逐步培养学生的辩证思维和逻辑思维能力，品牌运营问题与现象的实证分析能力，加强学生的职业道德意识培养。

**先修课程：**市场营销理论与实务

后续课程：市场营销策划、加盟与创业

## 5. 连锁经营管理☆

课程代码：71513193 课程性质：选修

课程学时：48 课程学分：3

课程目标：使学生对连锁经营的基本知识、基本概念、基本理论有一个较为全面的认识和较深刻的理解，对连锁经营的组织体系、连锁经营战略与管理技术、连锁经营的基本类型有较系统的掌握。注重理论联系实际，通过教学环节，加强课堂教学与实际部门业务的联系，提高学生运用知识的能力，培养学生的职业能力，初步掌握有关业务操作。

主要内容：包括连锁经营管理的起源、连锁经营管理的发展、连锁经营管理的基本原理、连锁经营的行业分布与业态选择、连锁经营管理体系、连锁经营总部与门店的关系与职能、连锁经营管理促销管理、连锁经营商品管理、连锁经营配送管理、连锁经营服务管理。

教学要求：教师通过传授该学科的基础知识和基本技能，扩大学生的知识面，合理学生的知识结构，使学生了解连锁经营管理的基本概念、基本理论，掌握连锁经营管理的一般规律、一般方法，使学生具备连锁店铺的设计与布局、连锁店商品陈列以及连锁企业的价格管理、促销管理、门店运营管理和配送的一般能力。与此同时，注意渗透政治思想教育，逐步培养学生的辩证思维和逻辑思维能力，门店运营问题与现象的实证分析能力，加强学生的职业道德意识培养。

先修课程：管理学基础、现代推销技术

后续课程：专业综合实践、职前综合训练

先修课程：管理学基础、团队管理

后续课程：专业综合实践

## 6. 加盟与创业实训

课程代码：71513229 课程性质：选修

课程学时：48 课程学分：2

课程目标：通过学习学生能够评估特许加盟创业的潜力、掌握选择特许加盟项目步骤和方法，掌握加盟店铺的选址、掌握特许合同的签订、掌握特许经营相关法律制度和保障条件、能够对加盟店进行投资分析、掌握加盟店

的筹建流程和日常运营管理、掌握特许加盟风险管理机制等专业知识和技能，提升学生创业经营的能力。

**主要内容：**评估特许加盟创业潜力、特许加盟项目评估与选择、特许加盟店铺选址与合同签订、特许加盟商的法律约束与保障、加盟店投资分析、加盟店的筹建与运营、特许加盟风险管理共七个项目。

**教学要求：**老师通过训练学生对加盟店进行投资分析，使学生掌握加盟店的筹建流程和日常运营管理、掌握特许加盟风险管理机制等专业知识和技能，提升学生创业经营的能力。

**先修课程：**市场调查与分析

**后续课程：**专业综合实践

## 7. 团队管理实训

**课程代码：**71513207                      **课程性质：**必修

**课程学时：**48                              **课程学分：**2

**课程目标：**使学生对团队建设与管理有一个总体的认识，初步掌握团队建设与管理的基本方法，团队精神的构造，团队学习的组织，团队绩效管理的方法，团队冲突的解决，团队成员心态管理，团队的日常管理以及高层团队的建设；能够紧密联系实际，学会建设团队，把理论学习与团队管理的实践联系起来，切实提高分析问题、解决问题的能力。

**主要内容：**设置一系列团队建设和团队管理的实训项目，让学生全程参与，学习团队建设的方法，团队精神的构造，团队学习的组织，团队绩效管理，团队沟通与团队冲突管理，团队成员心态管理，团队制度的执行等。

**教学要求：**老师通过训练学生组建团队和管理团队，使学生掌握团队建设与管理基本方法，能够构造团队精神、管理团队绩效、解决团队冲突从而有效提升团队业绩。

**先修课程：**管理学基础

**后续课程：**现代推销技术、销售实习

## 8 统计学★☆☆

**课程代码：**71213157    **课程性质：**必修

**课程学时：**48                              **课程学分：**3

**课程目标：**通过本课程应使学生理解统计原理，掌握统计的基本方法和



技能，增强学生搜集、整理和分析数据信息的能力，培养学生对信息量化分析的素养和技能。

**主要内容：**学习统计数据的描述与整理、概率与概率分布、参数估计、假设检验、方差分析、相关与回归、时间数列分析、指数分析等。

**教学要求：**教师通过教授学生统计原理知识和技能，使学生掌握统计的基本方法和技能，增强学生搜集、整理和分析数据信息的能力，培养学生对信息量化分析的素养和技能。

**先修课程：**高等数据、经济学基础、基础会计

**后续课程：**营销策划、连锁经营管理

## 9. 市场营销策划★☆☆

**课程代码：**71513150 **课程性质：**必修

**课程学时：**56 **课程学分：**3.5

**课程目标：**通过本课程的学习，使学生能系统地理解和掌握市场营销策划的基本概念、原理、步骤与技术方法，并将所学到的策划知识应用到营销策划实践中，能结合实践成功完成营销策划并具备营销策划的基本能力和素质，成为具备营销策划案例分析及营销策划实战能力的策划人才，为将来从事营销工作打下坚实的基础。

**主要内容：**学习市场营销策划的基本理论和方法、市场营销战略策划、市场营销战术策划（包括新产品的上市及推广策划、价格策划、分销渠道策划和促销策划）、市场营销创新策划等基本内容，设计营销策划入门、营销策划分析（对市场定位策划、市场竞争策划、品牌策划、顾客满意策划进行分析）、新产品的上市及推广策划、价格策划、分销渠道策划和促销策划、市场营销创新策划等七个学习情境，以具体的项目为载体，开发市场营销策划行动领域的学习内容。

**教学要求：**教师通过营销策划流程及内容的讲授和分析，使学生能系统地理解和掌握市场营销策划的基本概念、原理、步骤与技术方法，并将所学到的策划知识应用到营销策划实践中，能结合实践成功完成营销策划，并具备营销策划的基本能力和素质，成为具备营销策划案例分析及营销策划实战能力的策划人才，为将来从事营销策划相关工作打下坚实的基础。

**先修课程：**市场调查与分析、销售实习

后续课程：专业综合实践

## 10. 房地产销售实务

课程代码：71513189      课程性质：选修

课程学时：48      课程学分：3

**课程目标：**本课程为市场营销的一门专业方向课，旨在通过本课程的教学，让学生掌握房地产营销的基本知识，并能结合实践成功完成营销策划并具备营销策划的基本能力和素质；培养其从事房地产基层营销工作的专业技能，从而为拓展学生就业方向打下坚实的基础。

**主要内容：**根据高等职业教育人才培养的目标和要求，以及房地产销售岗位的工作内容和职业能力要求，结合房地产项目销售的实际过程，以典型案例为载体，以工作场景为依托，按房地产销售工作的业务流程来组织相关教学内容。主要包括三个模块：房地产销售准备、房地产现场销售和房地产销售管理。使学生在实践中加深对专业知识、技能的理解和应用，促进职业能力的形成和职业素质的培养。

**教学要求：**课程教学以培养学生职业能力为重点，进行课程开发与教学设计的创新。围绕房地产营销活动的基本过程组织教学内容，坚持以真实的项目为载体，以实际工作情境进行课程教学情境设计，在教学实施过程中，灵活使用不同的教学方法，引导学生分析与处理问题的能力，实现对学生职业能力、职业素质培养为重点的教学目标。

**先修课程：**市场调查与分析、经济学基础

**后续课程：**专业综合实践

## 11. 房地产营销策划

课程代码：71513190      课程性质：选修

课程学时：48      课程学分：2

**课程目标：**房地产营销策划课程和多门专业课都有着密切的联系，同时也需要与社会及市场保持高度的一致性。该门课程是帮学生将市场营销理论转化为营销策划的一门实践性很强的专业课程。通过学习战略管理理论和方法，并学习在实际划过程中自觉运用战略管理理论和方法，培养学生的战略分析和思考能力，以便进一步提高专业策划水平和能力。

**主要内容：**以市场营销学和策划学的基本理论为基础，密切结合房地产

市场的特点，按照理论够用、突出技能型为特点，将房地产营销策划理论与实际操作需要相结合，主要涵盖房地产市场环境分析、市场定位、产品策划、价格策划、销售策划、促销策划等部分，逐步推进房地产项目营销策划的层面，系统阐述房地产营销策划中的基本理论、基本规律以及操作实务，同时配合有一定的案例。

**教学要求：**通过本课程的教学，使学生了解到房地产营销策划是一门应用学科，明确房地产营销策划的研究对象和基本任务，掌握房地产营销策划所应用的一些基本方法。引导学生进入市场实践的具体行动，引导产业研究，促进理论在实践中具体而灵活的运用。提高学生的实战能力和操作能力，为学生的毕业求职建立一个基础性台阶。

**先修课程：**市场调查与分析、经济学基础

**后续课程：**专业综合实践

## 12. 房地产营销实战

**课程代码：**71513226      **课程性质：**选修

**课程学时：**24      **课程学分：**1

**课程目标：**本课程核心内容为包括房地产营销基础专业知识解析、楼盘销售全环节工作步骤分解、销售员心态训练和理念培养、销售员最常用的管理工具等。旨在通过本课程的教学，让学生尽快掌握房地产营销实践经验，从而让学生快速提高房地产销售成功率。

**主要内容：**通过对中海、万科、龙湖、绿城、融创等行业标杆企业典型营销案例的深入剖析，从产品定位、影响力营销、渠道营销、现场体验营销、价格策略、销售管理等多个方面深入讲解地产营销全流程实战的经验。

**教学要求：**课程教学针对学生在课堂学习时，往往难以较好理解和掌握所学课程理论知识，给教学带来一定困难，并明显影响到教学效果的实际问题，通过强化实践环节的设计，弥补学生实践经验的匮乏，以培养学生的职业能力。

**先修课程：**市场调查与分析、经济学基础

**后续课程：**专业综合实践

## 13. 房地产经纪实训

**课程代码：**71513227 **课程性质：**选修

**课程学时：24**

**课程学分：1**

**课程目标：**课程从基本概念入手，阐述房地产经纪制度、房地产经纪业务、房地产经纪合同、房地产经纪信息、房地产价格、房地产机构、房地产经纪人员的职业素质等内容，旨在使学生了解和掌握房地产经纪的基本含义和业务类型、经纪合同的内容及纠纷的解决、经纪信息的汇总和管理、房地产价格的构成及评估方法、经纪机构的组织形式和人员管理以及中美房地产经纪业的发展概况。

**主要内容：**根据行业动态和房地产经纪知识，以房地产经纪业务的工作过程为主线，系统安排了房地产经纪门店开设、房源开拓与房屋供给信息发布、客户开拓与购（租）房需求信息录入、交易配对与撮合成交、签订买卖（租赁）成交合同、佣金结算与售（租）后服务等七个实训环节，每个实训环节由实训技能要求、知识链接与相关案例、实施要领与作业规范、实训步骤、实训考核等组成，并安排了房地产经纪综合实训的准备工作内容，包括实训目标、实训组织、实训软件、实训过程管理等。

**教学要求：**课程教学通过教师的讲授和学生的实务操作，使学生掌握房地产转让，房地产租赁、房地产抵押的基本操作流程和相关合同的内容，重点掌握房地产居间业务，代理业务等基本业务，同时，要熟悉房地产经纪、房地产拍卖以及房地产经纪业务中相关的代办服务、咨询服务等房地产其他经纪业务，并为将来在房地产经纪机构工作奠定专业基础。

**先修课程：**市场调查与分析、经济学基础

**后续课程：**专业综合实践

## **（六）实践提升课程简介**

### **1. 专业综合实践▲**

**课程代码：71514301**      **课程性质：必修**

**课程学时：144**      **课程学分：6**

**课程目标：**将所学的市场营销专业相关知识进行整合，并能实际运用，培养学生综合运用市场营销知识和技能的能力，熟悉企业营销业务流程和具体活动过程，能够针对不同商品开展营销活动，并在活动中体现市场营销基本原理的综合运用，培养团队合作精神。

主要内容：学生进入工业企业进行营销管理实习，实施企业运作，学生同时具备“企业人”和“学校人”双重身份，从产品概念的提出、市场调查研究与分析、产品的市场定位、产品的定价到产品在市场中的实际推广和促销，进行一系列完整的营销策划，并能写出市场调研报告和市场营销策划书，参考企业评价标准。主要包括以下模块：市场调研、营销策划、门店管理、加盟创业、推销谈判。

**教学要求：**老师通过实际营销环节指导学生整合市场营销专业知识，培养学生综合运用市场营销知识和技能的能力，使学生熟悉企业营销业务流程和具体活动过程，能够针对不同商品开展营销活动，并在活动中体现市场营销基本原理的综合运用，培养团队合作精神。

**先修课程：**营销专业主干课程

**后续课程：**顶岗实习

## 2. 毕业设计（论文）

**课程代码：**71514308      **课程性质：**必修

**课程学时：**168 **课程学分：**7

**课程目标：**毕业设计（论文）是实现专业人才培养目标的重要综合性教学环节，其目标是让学生得到一次理论联系实际的综合训练，用所学的专业知识分析和解决工程实际问题；了解开发新产品或新工艺的程序与内容；具备一定的技巧和经验；能够在规定的时间内用语言陈述所做的工作并回答提出的问题。从而在获取信息、工程设计、新方法和新技术等方面的开发和应用能力得到全面提高。

**主要内容：**针对某一课题，在导师的指导下，综合运用专业理论和技术，做出解决实际问题的设计或研究，编制设计报告或撰写研究论文一篇。课题选取注重实际、实用，能够满足教学要求并具有可操作性。

**教学要求：**老师通过设计某营销课题，指导学生综合运用专业理论和技术，做出解决实际问题的设计或研究，编制设计报告或撰写研究论文一篇。

**先修课程：**校平台课程、创新创业能力课、专业基础课成、专业课程、专业综合实践。

**后续课程：**职前训练、顶岗实习

## 3. 职前训练

**课程代码：71514304**      **课程性质：必修**

**课程学时：120**      **课程学分：5**

**课程目标：**通过培训，让学生认同企业的文化和价值观，提高学生迅速融入企业氛围，发挥所长，尽快成才的能力。

**主要内容：**在学生顶岗实习前开设的、超越具体专业岗位的、具有普适性的旨在提升学生就业能力、创业意识和工作能力的职业综合素质训练课程。通过营造职场氛围，将教学融于工作中，设置融入企业、工作模拟、积蓄力量和和谐发展等模块，引导大学生热爱工作、忠于企业、在企业的发展中实现自身的价值。培训学生作为职业人必须了解企业文化、人事规章及福利、岗位职责与个人发展、融入社会等知识。

**教学要求：**老师通过设置融入企业、工作模拟、积蓄力量和和谐发展等模块的培训，使得学生认同企业的文化和价值观，提高学生迅速融入企业氛围，发挥所长，尽快成才的能力。

**先修课程：**校平台课程、创新创业能力课、专业基础课成、专业课程、专业综合实践，毕业设计（论文）、毕业设计（论文）答辩。

**后续课程：**顶岗实习

#### 4. 顶岗实习

**课程代码：71514305**      **课程性质：必修**

**课程学时：384**      **课程学分：16**

**课程目标：**贯彻以服务为宗旨、以就业为导向的教育思想，发挥劳动育人的独特作用，追求毕业生与企业要求零距离，学生、企业双向选择，进行顶岗实习。通过顶岗实习学生应达到如下要求：

- (1) 熟悉对应的岗位环境，具有较快适应工作岗位、承担职责的能力；
- (2) 具有综合运用所学知识和基本技能，分析和解决岗位生产中实际问题的能力；
- (3) 具有吃苦耐劳，爱岗敬业、团结协作精神；
- (4) 具有针对自己的工作岗位，进行一般性的技术改造或设计的能力；
- (5) 具有把握本专业发展动态、勇于创新，独立思考的能力。
- (6) 具有正确的劳动观念、积极的劳动精神，养成良好的劳动习惯与品质。

**主要内容：**通过双选到专业对口的现场直接参与生产过程，综合运用本专业所学的知识和技能，以完成一定的生产任务，并进一步获得感性认识，掌握操作技能，学习企业管理，让学生在生产劳动过程中直接经历物质财富的创造过程，体验简单劳动、复杂劳动、创造性劳动等不同的劳动过程，感受劳动创造价值，增强产品质量意识，体会平凡劳动中的伟大，增强职业认同感和劳动自豪感，体认劳动不分贵贱，任何职业都很光荣，都能出彩。。

**教学要求：**通过 16 周的顶岗实习，使学生熟悉对应的岗位环境，培养适应工作岗位、承担职责的能力，培养不断探索、精益求精、追求卓越的工匠精神和爱岗敬业的劳动态度，能够综合应用所学专业知知识，进行一般性的技术改造或产品设计、制造，提升学生创意物化能力，为高质量就业打好基础。

**先修课程：**校平台课程、创新创业能力课、专业基础课成、专业课程、专业综合实践、职前训练。

### （七）其它

1. 根据徐州工业职业技术学院“学分认定与置换管理办法”可进行校际课程学分认定与置换。

2. 第二、第三课堂活动，包括：校内外自主实践、社会实践、各类社团活动、学科竞赛、技能竞赛、各类考证考级、科技活动、艺术特长等，可根据学校“学分认定与置换管理办法”申请进行学分认定与置换，免修相关课程。

## 十一、资格证书

### 1. 职业技能等级证书

学生获得体现本专业核心能力的中级及以上职业技能等级证书，则可根据学校“学分认定与置换管理办法”申请进行学分认定与置换，免修相关课程。

职业技能等级证书名称	体现专业核心能力	备注
市场营销经理助理及以上资格证书	营销策划能力	三者具备其一即可
助理品牌策划师证书	品牌策划能力	
市场营销专业省级技能竞赛或	营销综合技能	

国家级协会（学会）以上技能竞赛获奖证书		
---------------------	--	--

## 2. 职业资格证书

学生获得体现本专业核心能力的中级及以上职业资格证书，则可根据学校“学分认定与置换管理办法”申请进行学分认定与置换，免修相关课程。

职业资格等级证书名称	体现专业核心能力	备注
市场营销经理助理及以上资格证书	营销策划能力	三者具备其一即可
助理品牌策划师证书	品牌策划能力	
市场营销专业省级技能竞赛或国家级协会（学会）以上技能竞赛获奖证书	营销综合技能	

## 3. 通用能力证书

非英语语言类专业学生参加英语等级考试获得高等学校英语应用能力 B 级及以上证书英语等级证书，则可根据《徐州工业职业技术学院学分认定与转换暂行管理办法》申请进行学分认定与置换，免修大学英语 2。

非计算机类专业学生参加计算机等级考试，获得普通高校计算机一级及以上证书（非计算机类专业），则可根据《徐州工业职业技术学院学分认定与转换暂行管理办法》申请进行学分认定与置换，免修计算机应用基础课程。

## 十二、毕业要求

1. 毕业学分 本专业学生至少须修满 138 学分方可毕业，其中，具体如表所示。

毕业学分要求

课程类别	必修学分	选修学分	总学分	备注
校平台课程	32	3	35	开设大学英语 2、英语口语、高等数学 2 等 3 门选修课，选修 1 门，修读 3 学分。
创新创业能力课程	3.5	9	12.5	包括马克思主义理论、党史国史、中华优秀传统文化、健康教育和美育等 5 类限选课各 1 学分，职业素养类限选课 0.5 学分，大学语文 2 学分，跨院部选修课 2 学分。
院群平台课程	19.5	0	19.5	
专业深化课程	11.5	7	18.5	



专业方向课程	11.5	7	18.5	对于未细分专业方向的专业,是指修读的围绕该专业职业面向的落脚点设置的课程
实践提升课程	34	0	34	专业综合实践选模块,毕业设计(论文)选题目,职前训练、顶岗实习选择单位
合计	112	26	138	

## 2. 考试成绩

课程的考试成绩在计入总成绩时,根据学分数进行加权。学业绩效模块只评价为“通过”和“未通过”。在毕业时,学业绩效模块必须为“通过”,但不计入总成绩。

## 3. 职业能力

学生必须具备体现修读专业方向核心能力的中级职业技能证书所要求的知识和技能或在我校修读的《营销沙盘》课程成绩 $\geq 70$ 分的同类课程名称。

## 4. 通用能力

学生必须具备高等学校英语应用能力 B 级及以上(非英语语言类专业)和普通高校计算机一级或《计算机应用基础》70 分以上。

## 十三、课程设置表

### 徐州工业职业技术学院

### 市场营销专业 2019 级人才培养方案课程设置表

#### 1、校平台课程

公共基础课程	71901201	入学教育	必修	1	1.0	24	24	2	22	0	考查
	71901203	军事技能训练	必修	1	2.0	56	112	2	110	0	考查
	71712101	军事理论	必修	1	2.0	2	36	36	0	0	考查
	71813101	思想道德修养与法律基础	必修	1	3.0	4	48	48	0	0	考查
	71814101	毛泽东思想和中国特色理论概论	必修	2	4.0	4	64	48	0	16	考试
	71813102	形势与政策 1	必修	1	0.2	2	8	4	0	4	考查
	71813103	形势与政策 2	必修	2	0.2	2	8	4	0	4	考查
	71813105	形势与政策 3	必修	3	0.2	2	8	4	0	4	考查
	71813106	形势与政策 4	必修	4	0.2	2	8	4	0	4	考查

71813107	形势与政策 5	必修	5	0.2	2	8	4	0	4	考查
71711101	体育 1	必修	1	2.0	2	26	26	0	0	考试
71711102	体育 2	必修	2	2.0	2	28	28	0	0	考试
71711103	体育 3	必修	3	2.0	2	28	28	0	0	考试
71711104	体育 4	必修	4	2.0	2	28	28	0	0	考试
71815101	心理健康教育	必修	1	2.0	2	32	8	24	0	考查
72102101	大学英语 1	必修	1	3.0	4	48	48	0	0	考试
72102120	基础英语	必修	1	3.0	4	48	48	0	0	考试
71811102	高等数学 1	必修	2	3.0	4	48	48	0	0	考试
71311101	计算机应用基础	必修	1	3.0	4	48	24	24	0	考查
72102102	大学英语 2	选修	2	3.0	4	48	48	0	0	考查
72102114	英语口语	选修	2	3.0	4	48	48	0	0	考查
71811103	高等数学 2	选修	3	3.0	4	48	48	0	0	考查
72102121	日语	必修	1	3.0	4	48	48	0	0	考试

说明：1. 修读 35 学分，其中必修 32 学分、选修 3 学分；2. 《基础英语》、《大学英语 1》、《日语》三门语言课程类课程任选其一修读。

## 2、创新创业能力课

双创 基础 课程	72201102	职业生涯规划	必修	2	0.5	2	8	8	0	0	考查
	72201103	创新方法训练	必修	3	1.0	2	16	16	0	0	考查
	72201104	就业与创业指导	必修	4	1.0	2	16	16	0	0	考查
	71714103	劳动教育	必修	2	1.0	4	16	4	14	0	考查
人文 素养 课程	详见人文 素养课汇 总表	马克思主义理论类课程	限选	1/2/3 /4/5	1.0	2	16	0	0	0	考查
		党史国史类课程	限选		1.0	2	16	0	0	0	考查
		中华优秀传统文化类课程	限选		1.0	2	16	0	0	0	考查
		健康教育类课程	限选		1.0	2	16	0	0	0	考查
		美学类课程	限选		1.0	2	16	0	0	0	考查
		职业素养类课程	限选		0.5	2	8	8	0	0	考查

	91817701	大学语文	限选	1.5	2	24	24	0	0	考查
跨院部选修课	详见跨院部选修课程汇总表	跨院部选修课程	选修	2.0	4	32	32	0	0	考查
修读 12.5 学分，其中必修 3.5 学分、限选 7.0 学分、跨院部选修 2.0 学分										

### 3、院群平台课程

专业基础课程	71513102	管理学基础	必修	1	3.0	4	48	48	0	0	考试
	71511209	商务礼仪实训	必修	2	2.0	8	48	0	48	0	考查
	71513101	经济学基础	必修	1	3.0	4	48	48	0	0	考试
	71512102	基础会计	必修	2	3.0	4	48	24	24	0	考试
	71513162	物流概论	必修	2	3.0	4	48	24	24	0	考查
	71513104	电子商务实务	必修	1	3.5	4	56	28	28	0	考试
	71513221	商贸管理岗位认知	必修	2	2.0	8	48	0	48	0	考查
总学分 19.5，必修 19.5 学分											

### 4、专业课程

专业深化课程	71513151	市场营销理论与实务	必修	2	3.5	4	56	28	28	0	考试
	71213157	统计学	必修	3	3.0	4	48	48	0	0	考试
	71513166	现代推销技术	必修	3	3.0	4	48	24	24	0	考试
	71513206	销售实习	必修	3	2.0	24	48	4	44	0	考查
	71513119	新媒体营销	选修	4	3.0	4	48	24	24	0	考查
	71513191	营销沙盘	选修	3	1.0	4	24	12	12	0	考查
	71511204	演讲与口才	选修	3	1.0	4	24	4	20	0	考查
	71513228	品牌策划管理实训	选修	3	2.0	8	48	4	44	0	考查
总学分 18.5，其中必修 11.5 学分，选修 7 学分											
专业方向课程	71513148	市场调查与分析	必修	3	3.0	4	48	24	24	0	考试
	71513150	市场营销策划	必修	4	3.5	4	56	28	28	0	考试
	71513192	营销心理学	必修	4	3.0	4	48	24	24	0	考试

71513210	营销实战训练	必修	4	2.0	24	48	4	44	0	考查
71513193	连锁经营管理	选修	4	3.0	4	48	24	24	0	考查
71513229	加盟与创业实训	选修	4	2.0	24	48	4	44	0	考查
71513207	团队管理实训	选修	2	2.0	24	48	4	44	0	考查
71513189	房地产销售实务	选修	4	3.0	4	48	24	24	0	考查
71513190	房地产营销策划	选修	4	2.0	24	48	4	44	0	考查
71513226	房地产营销实战	选修	2	1.0	24	24	2	22	0	考查
71513227	房地产经纪实训	选修	4	1.0	24	24	2	22	0	考查
<b>总学分 18.5，其中必修 11.5 学分，选修 7 学分</b>										
<p>说明：1. 专业课程即修读完专业基础课之后修读的专业深化课程。  2. XX 专业方向课中 XX 命名不超过 4 个字。  3. 未细分专业方向的专业，只保留本表第 1 部分，课程类别“XX 专业方向课”改为“专业方向课”，围绕该专业职业面向的落脚点设置课程。</p>										

## 5、实践提升课

<b>实践 提升 课程</b>	71514301	专业综合实践课	必修	5	6	12	144	2	142	0	考查
	71514308	毕业设计（论文）	必修	5	7	12	168	4	164	0	考查
	71514304	职前训练	必修	5	5	24	120	2	118	0	考查
	71514305	顶岗实习	必修	6	16	24	384	2	382	0	考查
<b>总学分 34，必修 34 学分</b>											
<p>说明：1、专业综合实践课：同一专业方向，设置若干模块，学生任选其一，另行发布；  2、毕业设计课题必须经二级学院审核，实行师生双选，课题另行发布；毕业设计结题时，优秀必须通过二级学院公开答辩；  3、职前训练、顶岗实习记为学业绩效，“通过”获得学分，通过方可毕业；  4、学生修读院群平台课程、专业课程获得 50 学分及以上后方可进行专业综合实践和毕业设计环节；学生获得 117 学分后方可进行职前训练和顶岗实习环节。</p>											

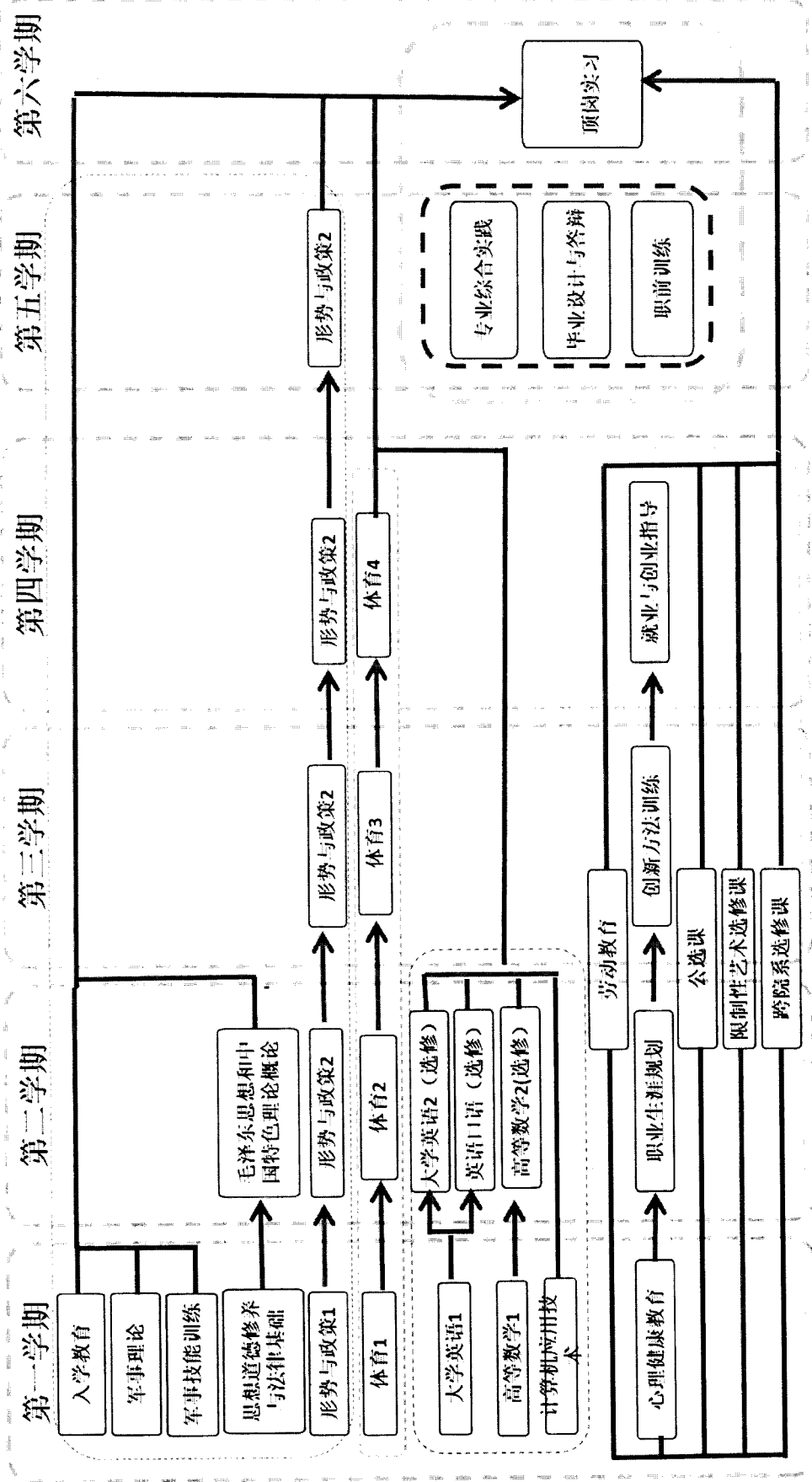
## 十四、其它说明

调整后的方案自 2021 级第 1 学期开始执行。

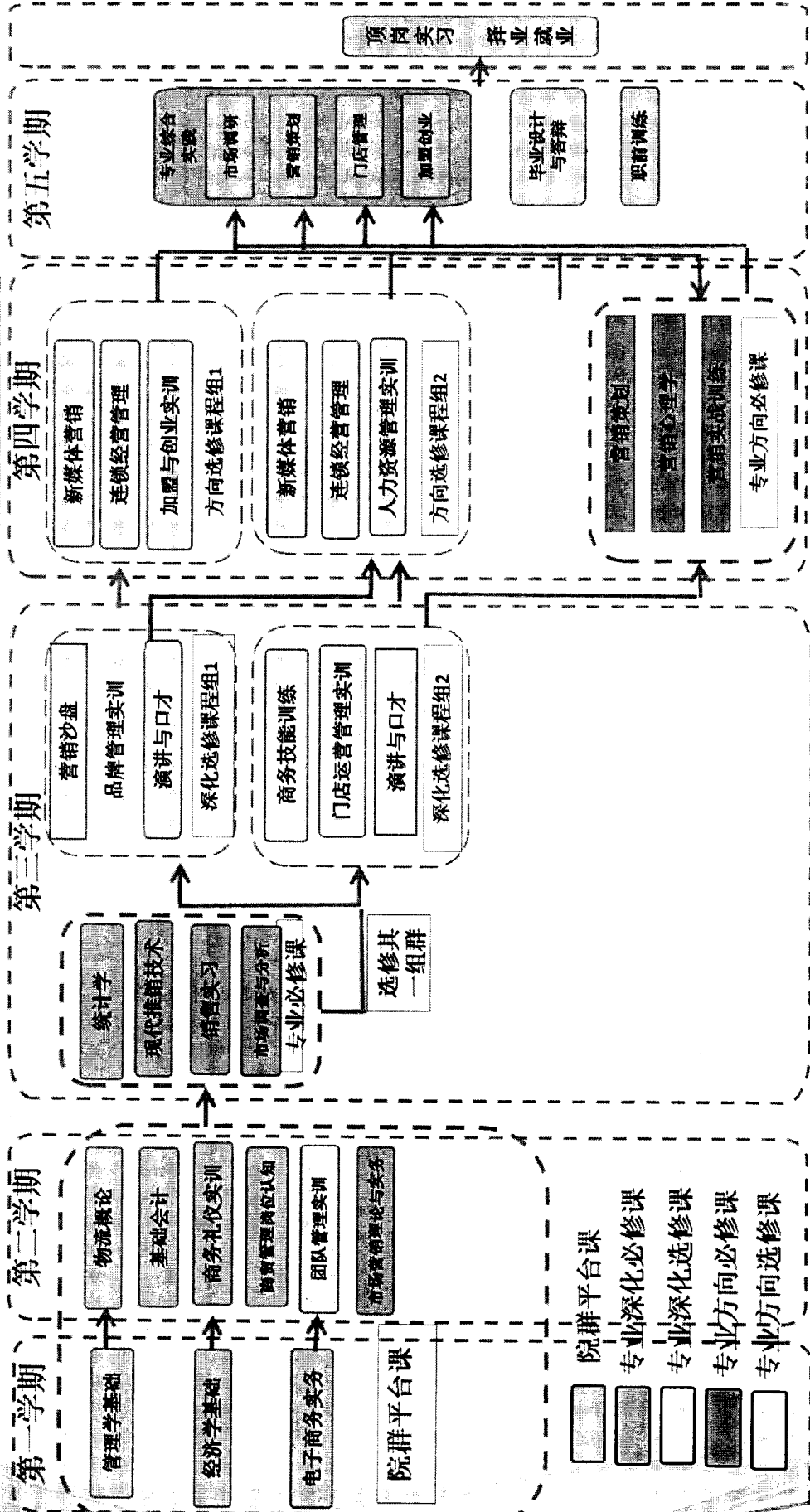
## 十五、修读导引图

校平台课与创新创业能力课地图及专业课程地图如下图所示。

# 校平台课与创新创业能力课地图



# 市场营销专业方向课程地图



## 十六、培养方案论证意见与专业建设指导委员会组成

### 培养方案论证意见

从培养目标、课程体系、课程结构、课程名称的规范性、学时多少、人才培养规律、文字数据等方面论证其科学性和合理性，表明是否同意该方案。

该人才培养方案符合当前社会上各行业对市场营销专业人才的基本要求，学生重点掌握市场调研、市场分析、营销策划、品牌策划、推销技巧、客户服务、协调公关、门店管理、加盟创业等技术，培养学生较强的市场销售能力、销售管理能力、分销渠道建设及管理能力和门店管理能力、组织公关能力、加盟创业能力等以胜任工商企业的市场营销业务和相关企业管理工作，培养目标明确，职业定位清晰，职业岗位准确，课程体系设置合理，课程结构递进关系明晰，课程名称规范，课时适当，理论课程与实践课程比例适当，能满足培养目标的要求。总学时符合学院教学要求，三年课程规划符合市场营销专业和高职人才培养规律。

同意市场营销专业人才培养方案。

论证专家组组长：

年 月 日

序号	姓名	工作单位	职务/职称	签字
1	李存芳	江苏师范大学	商学院院长、教授	李存芳
2	徐天宇	徐州市经信委	副主任/高工	徐天宇
3	孙君	无锡商业职业技术学院	商学院院长、副教授	孙君
4	汪晔	安徽商贸职业技术学院	主任、副教授	汪晔
5	肖润松	山东商业职业技术学院	副教授	肖润松
6	秦玉蛟	徐州徐宁苏宁物流有限公司	经理	秦玉蛟
7	许阔	上海标杆物流仓储管理有限公司	副总裁、联合创始人	许阔
8	张登宏	徐州工业职业技术学院	院长/研究员	张登宏
9	张芳儒	徐州工业职业技术学院	副院长/副研究员	张芳儒
10	冷士良	徐州工业职业技术学院	主任/教授	冷士良
11	聂恒凯	徐州工业职业技术学院	处长/教授	聂恒凯
12	李荣兵	徐州工业职业技术学院	处长/教授	李荣兵
13	阮浩	徐州工业职业技术学院	主任/副研究员	阮浩
14	张恒中	徐州工业职业技术学院	工商学院院长/研究员 高级经济师	张恒中
15	王志峰	徐州工业职业技术学院	工商学院副院长/教授	王志峰
16	张晓燕	徐州工业职业技术学院	专业带头人/副教授	张晓燕