

云南财经职业学院

云南省玉溪工业财贸学校

市场营销专业（五年制）人才培养方案



分发号：

受控状态：



批准：

2023年3月13日

目录

一、专业名称及代码	1
二、入学要求	1
三、修业年限	1
四、职业面向	1
五、培养目标	1
六、培养规格	2
七、课程体系设计与课程设置	2
八、课程指导性修读计划（教学进度安排）	错误！未定义书签。
九、实践教学课程安排	错误！未定义书签。
十、教学条件及实施保障	1
十一、毕业要求	8

五年制专科市场营销专业人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称：市场营销

专业代码：530605(53 为财经商贸专业大类；5306 为工商管理专业类；530605 为市场营销专业)

二、入学要求

应届初中毕业生

三、修业年限

标准学制五年。

四、职业面向

就业服务面向：各级行政机关或事业单位；中小微企业；零售连锁企业；专业营销公司、各类培训机构；从事与销售或营销相关的自主创业；选择专升本进行工商管理等相关本科专业深造学习。

就业职业面向：面向各级行政机关或事业单位、中小微企业；零售连锁企业；专业营销公司、各类培训机构等单位的营销策划、市场推广、销售等专业技术服务人员。

表 1 本专业职业面向

所属专业大类(代码)	所属专业类(代码)	主要职业类别(代码)	主要岗位群或技术领域举例	所获职业资格证书
财经商贸大类 (53)	工商管理类 (5306)	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-(2-06-07-02)	市场调查员、区域销售经理、门店店长、小微企业创业者、市场主管、市场经理	1+X 证书

五、培养目标

主要面向市场经济发展需要、服务地方经济建设一线，培养德、智、体、美、劳全面发展，具有一定科学文化水平，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，较强的就业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，面向批发和零售业，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工作的高素质技术技能人才。

六、培养规格

（一）素质要求

良好的政治思想素质和社会公德意识，遵纪守法，树立正确的人生观和世界观；健康的心理、体魄和健全的人格；爱岗敬业、忠于职守、诚实守信、客观公正、廉洁自律、坚持准则、提高技能、开拓创新、团结协作、吃苦耐劳、文明礼貌、热情服务的工匠精神和职业精神与素养；较好的科学与人文素养。

（二）知识要求

掌握市场营销、电子商务、企业管理、物流管理、相关法律法规等相关知识。

（三）能力要求

1. 专业核心能力

突出的营销策划能力。包括客户特征分析能力；竞争环境分析能力；促销活动设计能力；营销活动组织与开展能力；广告精准投放能力。

突出的市场推广能力。包括客户识别能力；市场调查与预测能力；推销和商业谈判能力；渠道控制与维护能力；线上和线下推广能力；商务谈判能力。

较强的销售管理能力。包括客户识别与获取能力；促销活动开展能力；客户关系管理能力；销售及商务礼仪能力。

2. 非专业通用职业能力

较强的语言文字表达及沟通交流能力；较强的调查与数据分析能力；较强的外语资料查询与听说能力；较强的现代办公软件使用及信息处理能力；较强的问题解决能力；一定的技术革新与较强的工作创新能力。

七、课程体系设计与课程设置

（一）课程体系设计

进行素质课程系统、知识课程系统、能力课程系统有机融合的“三系统”课程体系设计。

1. 素质课程系统

1.1 良好的政治思想素质和社会公德意识，遵纪守法，树立正确的人生观和世界观。

课堂教学课程：入学教育、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、思政综合教育、形势与政策

实践教学课程：思政实践课，相关课程实训教学（见《教学进度表》及课程标准）

1.2 健康的身心、体魄和健全的人格。

课堂教学课程：体育与健康、大学生心理健康教育

实践教学课程：体育与健康，相关课程实训教学（见《教学进度表》及课程标准）

1.3 爱岗敬业、谦虚好学、严谨务实、团结协作、吃苦耐劳、有效沟通、热情服务、文明礼貌的工匠精神和职业精神与素养。

课堂教学课程：军事理论、职业生涯规划、创新创业实践、就业指导

实践教学课程：军事技能、劳动教育、专业综合实训、毕业顶岗实习、相关课程实训教学（见《教学进度表》及课程标准）

1.4 科学与人文素养

课堂教学课程：语文、财经应用文写作及在学校公共选修课程中的任意选修课程

实践教学课程：第二课堂活动、学生社团活动、相关课程实训教学（见《教学进度表》及课程标准）

2. 知识课程系统

2.1 市场营销知识。课堂教学课程：市场营销基础、推销学、网络营销。

2.2 营销策划知识。课堂教学课程：营销策划技术、市场营销基础、网络营销、推销学、零售连锁管理实务。

2.3 市场推广知识。课堂教学课程：市场营销基础、电子商务基础、市场调查与预测、消费者行为分析、金融基础、证券投资基础、网络营销。

2.4 升学知识。课堂教学课程：英语、语文、会计基础。

3. 能力课程系统

3.1 专业核心能力培养课程（同获取职业资格证书对接）

3.1.1 销售管理能力（基本核心能力）。主要包括：客户识别与获取能力；促销活动开展能力；客户关系管理能力；商务礼仪能力。

课堂教学课程：市场营销基础、客户关系管理、推销学

实践教学课程：市场营销基础、客户管理管理、零售连锁管理实务、网店运营与管理、ERP 沙盘模拟企业经营管理、VBSE 多专业综合实训、毕业顶岗实习、毕业论文（设计）。获取 1+X 初中级等相关职业资格证书。

3.1.2 市场推广能力（基本核心能力）。主要包括：客户识别能力；市场调查与预测能力；推销和商业谈判能力；渠道控制与维护能力；线上和线下推广能力；商务谈判能力。

课堂教学课程：市场营销基础、电子商务基础、消费者行为分析

实践教学课程：电子商务基础、现代物流基础、消费者行为分析、网络营销、网店运营与管理、ERP 沙盘模拟企业经营管理、VBSE 多专业综合实训、企业跟岗实习、毕业顶岗实习、毕业论文（设计）。获取 1+X 初中级等相关职业资格证书。

3.1.3 营销策划能力（基本核心能力）。主要包括：客户与竞争者分析能力；促销设计能力；营销活动组织与开展能力；广告精准投放能力。

课堂教学课程：市场营销基础、营销策划技术

实践教学课程：市场营销基础、营销策划技术、ERP 沙盘模拟企业经营管理、VBSE 多专业综合实训、企业跟岗实习、毕业顶岗实习、毕业论文（设计）。获取 1+X 初中级专业技术等相关职业资格证书。

3.2 非专业通用职业能力培养课程（同获取相应等级证书对接）

3.2.1 较强的语言文字表达及沟通交流能力

课堂教学课程：语文、财经应用文写作

实践教学课程：相关课程实训教学（见《教学进度表》及课程标准）。获取普通话等相关等级证书。

3.2.2 较强的外语资料查询与听说能力

课堂教学课程：英语

实践教学课程：相关课程实训教学（见《教学进度表》及课程标准）。获取英语等相关等级证书。

3.2.3 熟练的现代办公软件使用及信息处理能力

课堂教学课程：计算机应用基础、办公应用实训

实践教学课程：信息化技术训练与大赛等。获取计算机等相关等级证书。

3.2.4 较强的问题解决能力，一定的技术革新与较强的工作创新能力

课堂教学课程：职业生涯规划、就业指导

实践教学课程：第二课堂活动、专项竞赛、专业综合实训、毕业顶岗实习、毕业论文（设计），相关课程实训教学（见《教学进度表》及课程标准）。竞赛项目获奖。

（二）课程设置及要求

1. 课程体系的模块化设计

1.1 课程体系的模块化

将素质课程系统、知识课程系统、能力课程系统的“三系统”课程体系进行模块化设计，并明确每个模块相应的课程设置与对应的证书。

表 2 课程模块、课程设置及证书对应情况表

课 程 系 统	课程模块	课程设置	获取证书
素 质 课 程 系 统	思想政治与法律素质	入学教育、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、思政综合教育、形势与政策、思政实践课	
	身心健康素质	体育与健康、大学生心理健康教育	体育达标、竞赛获奖
	职业精神与素养	军事理论、职业生涯规划、创新创业实践、就业指导、军事技能、劳动教育、企业跟岗实习、毕业顶岗实习	职业技能竞赛获奖
	科学与人文素养	语文、财经应用文写作、任意选修课	
知 识 课 程 系 统	市场营销知识	市场营销基础、推销学、网络营销	
	营销策划知识	营销策划技术、市场营销基础、网络营销、推销学、零售连锁管理实务、数字营销基础、数字互动营销	1+X 证书(网店运营推广、数字营销)
	市场推广知识	市场营销基础、电子商务基础、市场调查与预测、消费者行为分析、金融基础、证券投资基础、网络营销、数字营销基	1+X 证书(网店运营推

课 程 系 统	课程模块	课程设置	获取证书	
		础、数字互动营销	广、数字营销)	
	升学知识要求	英语、语文、会计基础	专升本	
能 力 课 程 系 统	基本核心能力	销售管理能力	客户关系管理、推销学、市场营销基础、零售连锁管理实务、网店运营与管理、ERP 沙盘模拟企业经营管理、VBSE 多专业综合实训、毕业顶岗实习、毕业论文(设计)	1+X 证书(网店运营推广、数字营销)
		市场推广能力	市场营销基础、电子商务基础、消费者行为分析、数字营销基础、数字互动营销、现代物流基础、消费者行为分析、网络营销、网店运营与管理、ERP 沙盘模拟企业经营管理、VBSE 多专业综合实训、企业跟岗实习、毕业顶岗实习、毕业论文(设计)	1+X 证书(网店运营推广、数字营销)
		营销策划能力	市场营销基础、营销策划技术、网店运营与管理、ERP 沙盘模拟企业经营管理、VBSE 多专业综合实训、企业跟岗实习、毕业顶岗实习、毕业论文(设计)	
	非专业通用职业能力	语言文字表达及沟通交流能力	语文、财经应用文写作	普通话等相关等级证书
		外语资料查询与听说能力	英语	英语等相关等级证书
		现代办公软件使用及信息处理能力	计算机应用基础、办公应用实训	计算机等相关等级证书
		问题解决与技术创新和创新能力	职业生涯规划、创新创业实践、就业指导、专项竞赛、专业综合实训、毕业顶岗实习、毕业论文(设计)	专利、等级证书

1.2 学生职业发展的主要课程

1.2.1 等级证书课程设置

英语——英语等级证书； 计算机应用基础——计算机等级证书。

1.2.2 职业资格证书课程设置

市场营销基础、网络营销、消费者行为分析、推销学、客户关系管理、电子商务基础、现代物流基础、网店运营与管理——1+X 证书-网店运营推广、数字营销（初、中级）；

1.2.3 升学课程设置

根据市场营销专业专升本报考英语、语文、会计基础科目要求，本专业将英语、语文、会计基础纳入课程体系，分别确定为必修的公共必修课、专业必修课。

2. 课程的类别设计

2.1 公共基础课程

入学教育、军事理论、大学生心理健康教育、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、思政综合教育、数学（基础模块）、数学（拓展模块）、英语、语文、财经应用文写作、形势与政策、职业生涯规划、职业道德与法律、经济道德与法律、哲学与人生、大学生心理健康教育、职业礼仪、普通话、音乐、办公应用实训、创新创业实践、就业指导、军事技能、体育与健康、思政实践课、计算机应用基础、劳动教育。

2.2 专业课程

市场营销基础、现代物流基础、经济法实务、数字营销基础、经济学基础、电子商务基础、市场调查与预测、推销学、摄影技术入门、品牌管理、消费者行为分析、营销策划技术、客户关系管理、管理学基础、社交电商、会计基础、数字互动营销、网络营销、新媒体运营、零售连锁管理实务、证券投资基础、金融基础、短视频制作、网店运营与管理、Photoshop（上、下）、商务数据分析、企业跟岗实习、ERP 沙盘模拟企业经营管理、VBSE 多专业综合实训、毕业顶岗实习、毕业论文（设计）。

2.3 专业核心课程

市场营销基础、市场调查与预测、营销策划技术、客户关系管理、消费者行为分析、零售连锁管理实务。

表 3 专业核心课程主要教学内容

序号	专业核心课程	主要教学内容
----	--------	--------

1	市场营销基础	市场营销的基本概念、影响营销活动的环境、目标市场选择、市场调查、营销 4P 策略及品牌策略、渠道管理策略、产品定价策略
2	市场调查与预测	调研方案设计、实地调查、调查资料的分析方法、预测及调查报告的写作
3	营销策划技术	市场细分、目标市场、一般竞争战略策划，企业形象策划、产品整体概念和产品市场生命周期、品牌的产品组合策划、新产品开发上市的理论、价格策略、销售渠道管理、物流系统规划、知识营销策划及关系营销策划
4	客户关系管理	公众研究、公关传播研究、企业形象及 CIS 研究、企业公关活动策划、企业内外部公关的策略、企业国际公关策略
5	消费者行为分析	新产品的的设计、销售与消费行为、商品命名、商标、包装、社会文化、消费流行、相关群体、店容店貌设计、柜台服务、商业广告与消费行为
6	零售连锁管理实务	零售基础知识、连锁专业知识、商品采购、商品管理、物流管理与配送、信息技术的运用、门店营运、客户服务、网点扩张与选址、组织结构设计、人员绩效管理

3. 课程的类型设计

A 类：入学教育、军事理论、大学生心理健康教育、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、思政综合教育、数学（基础模块）、数学（拓展模块）、英语、语文、财经应用文写作、形势与政策、职业道德与法律、经济政治与社会、哲学与人生、市场营销基础、现代物流基础、经济法实务、证券投资基础、电子商务基础。

B 类：职业生涯规划、职业礼仪、创新创业实践、就业指导、市场调查与预测、推销学、摄影技术入门、品牌管理、消费者行为分析、营销策划技术、客户关系管理、管理学基础、社交电商、会计基础、数字互动营销、网络营销、新媒体运营、零售连锁管理实务、跨境电商、金融基础。

C 类：军事技能、普通话、体育与健康、思政实践课、音乐、办公自动化、计算机应用基础、劳动教育、茶艺、创新创业项目策划、ERP 沙盘模拟企业管理、VBSE 多专业综合实训、毕业顶岗实习、毕业论文（设计）、Photoshop、

商务数据分析、短视频制作、网店运营与管理

4. 课程的类别与类型设计

4.1 必修课程

4.1.1 公共必修课程

理论型课程（A类）：入学教育、军事理论、大学生心理健康教育、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、思政综合教育、数学（基础模块）、数学（拓展模块）、职业道德与法律、经济政治与社会、哲学与人生、职业道德与法律、经济政治与社会、哲学与人生、英语、语文、财经应用文写作、形势与政策

理实型课程（B类）：职业生涯规划、职业礼仪、创新创业实践、就业指导

实践型课程（C类）：军事技能、普通话、体育与健康、思政实践课、音乐、办公应用实训、计算机应用基础、劳动教育

4.1.2 专业必修课程

理论型课程（A类）：市场营销基础、现代物流基础、经济法实务、数字营销基础、管理学基础、经济学基础、管理学基础、电子商务基础

理实型课程（B类）：市场调查与预测、推销学、品牌管理、消费者行为分析、营销策划技术、客户关系管理、社交电商、会计基础、数字互动营销、网络营销、新媒体运营、零售连锁管理实务

实践型课程（C类）：Photoshop、摄影技术入门、短视频制作、ERP沙盘模拟企业经营管理、VBSE多专业综合实训、毕业顶岗实习、毕业论文（设计）

4.2 选修课程

4.2.1 公共选修课程

理实型课程（B类）：任意选修课

4.2.2 专业选修课程

理论型课程（A类）：证券投资基础、商务数据分析

理实型课程（B类）：跨境电商、金融基础、供应链管理

实践型课程（C类）：1+X职业技能等级证书培训、特许经营管理、网店运营与管理、专业综合实训

5. 课程的学时与学分设计

市场营销专业总学时 4972 学时。每 18 学时折算 1 学分，专业总学分 286 学分。其中，军事技能 2 周、112 学时，按 2 学分计算；毕业顶岗实习实际 24 周、216 学时，按 216 学时、12 学分计算。

5.1. 必修课程（4324 学时、232 学分）

5.1.1 公共必修课程（2020 学时、102 学分）

理论型课程（1008 学时、56 学分）：入学教育（18 学时，1 学分）、军事理论（36 学时，2 学分）、大学生心理健康教育（18 学时，1 学分）、思想道德修养与法律基础（54 学时，3 学分）、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论（36 学时，2 学分）、思政综合教育（18 学时，1 学分）、数学（基础模块）（72 学时，4 学分）、数学（拓展模块）（72 学时，4 学分）、英语（252 学时，14 学分）、语文（144 学时，8 学分）、职业道德与法律（72 学时，4 学分）、经济政治与社会（72 学时，4 学分）、哲学与人生（36 学时，2 学分）、财经应用文写作（72 学时，4 学分）、形势与政策（36 学时，2 学分）

理实型课程（126 学时、7 学分）：职业生涯规划（36 学时，2 学分）、职业礼仪（36 学时，2 学分）、创新创业实践（36 学时，2 学分）、就业指导（18 学时，1 学分）

实践型课程（886 学时、39 学分）：军事技能（112 学时，0 学分）、普通话（72 学时，4 学分）、体育与健康（216 学时，12 学分）、思政实践课（18 学时，1 学分）、音乐（72 学时，4 学分）、办公应用实训（72 学时，4 学分）、计算机应用基础（108 学时，6 学分）、劳动教育（216 学时，6 学分）

5.1.2 专业必修课程（2304 学时、130 学分）

理论型课程（540 学时、30 学分）：市场营销基础（108 学时，6 学分）、现代物流基础（72 学时，4 学分）、经济法实务（72 学时，4 学分）、数字营销基础（72 学时，4 学分）、经济学基础（72 学时，4 学分）、电子商务基础（72 学时，4 学分）、管理学基础（72 学时，4 学分）

理实型课程（972 学时、56 学分）：市场调查与预测（72 学时，4 学分）、推销学（108 学时，6 学分）、品牌管理（108 学时，6 学分）、消费者行为分析（108 学时，6 学分）、营销策划技术（72 学时，4 学分）、客户关系管理（72 学时，4 学分）、新媒体运营（72 学时，4 学分）、网络营销（108 学时，6 学

分)、会计基础(108学时,6学分)、零售连锁管理实务(72学时,4学分)、数字互动营销(108学时,6学分)

实践型课程(792学时、44学分): Photoshop(108学时、6学分)、摄影技术入门(72学时、4学分)、短视频制作(72学时、4学分)、数字广告营销(108学时、6学分)、ERP沙盘模拟企业经营管理(36学时,2学分)、VBSE多专业综合实训(36学时,2学分)、毕业顶岗实习(216学时、12学分)、毕业论文(设计)(108学时、6学分)

5.2 选修课程(648学时、36学分)

5.2.1 公共选修(72学时、选修4学分)

5.2.2 专业选修课程(576学时、至少选修20学分)

理论型课程: 证券投资基础(72学时,4学分)、商务数据分析(72学时、4学分)

理实型课程: 跨境电子商务基础(72学时,4学分)、金融基础(72学时,4学分)、供应链管理(72学时、4学分)

实践型课程: 1+X技能等级证书培训(36学时,2学分)、特许经营管理(72学时,4学分)、网店运营与管理(72学时,4学分)、专业综合实训(36学时,2学分)

表4 课程学时结构表

类别	公共必修课			专业必修课			公共选修课	专业选修课	合计	占比(%)
	A	B	C	A	B	C				
理论学时	820	63	78	432	504	132	36	180	2245	47.21%
实践学时	188	63	808	108	468	660	36	180	2511	52.79%
学时小计	1008	126	886	540	972	792	72	360	4756	100%
学时分类合计	2020			2304			432		4756	100%
比例(%)	42.47%			48.44%			9.08%		100%	100%

表5 课程学分结构表

类别	公共必修课	专业必修课	公共选修课	专业选修课	合计
----	-------	-------	-------	-------	----

							修课	课	
	A	B	C	A	B	C			
学分	56	7	39	30	56	44	4	20	256
学分类合计	102			130			4	20	256
比例 (%)	39.85%			50.78%			9.37%		100%
比例 (%)	91.63%						9.37%		100%

八、课程指导性修读计划（教学进度安排）

表 6 市场营销专业课程指导性修读计划（教学进度表）

课程类别			课程代码	课程名称	考核方式	各学期周学时										学时			学 分	备注	
						1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	总学时	理论学时	实践学时			
必修课程	公共课	理论型课程		入学教育	考查	3天										18	18	0	1	集中授课	
				军事理论	考试	2											36	36	0	2	正常授课
				语文	考试	0	4	4									144	116	28	8	正常授课
				财经应用文写作	考试			0	4								72	36	36	4	正常授课
				数学（基础模块）	考试	2	2										72	60	12	4	正常授课
				数学（拓展模块）	考试			4									72	60	12	4	正常授课
				英语（基础模块一）	考试	4	2										108	72	36	6	正常授课
				新技能英语	考试			2	2								72	60	12	4	正常授课
				英语-专升本考试	考试					2	2						72	60	12	4	正常授课
				职业道德与法律	考试	4											72	60	12	4	正常授课
				经济政治与社会	考试		4										72	60	12	4	正常授课
				哲学与人生	考试			2									36	24	12	2	正常授课
				大学生心理健康教育	考试								1				18	14	4	1	正常授课
	思想道德修养与法律	考试								3				54	54	0	3	正常授课			

		基础																
		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	考试	2										36	36	0	2	正常授课
		思政综合教育	考查						1					18	18	0	1	正常授课
		形势与政策	考查						0.5	0.5	0.5	0.5		36	36	0	2	专题教育
		小计		14	12	12	6	2	2	5.5	0.5	0.5	0.5	1008	820	188	56	
理 实 型 课 程		职业生涯规划	考试	0			2							36	24	12	2	正常授课
		职业礼仪	考查	0						2				36	18	18	2	正常授课
		创新创业实践	考查								2			36	12	24	2	集中授课
		就业指导	考查									1		18	9	9	1	集中授课
		小计		0	0	0	2	0	0	2	2	1	0	126	63	63	7	
实 践 型 课 程		军事技能	考查	14 天										112	0	112	2	集中训练
		普通话	考查	4										72	12	60	4	正常授课
		体育与健康	考查	2	2	2	2	2	2					216	6	210	12	正常授课
		思政实践课	考查							0.5	0.5			18	0	18	1	实践教学
		音乐	考查	2				2						72	12	60	4	正常授课
		办公应用实训	考试		0						4			72	12	60	4	正常授课
		计算机应用基础	考查	6										108	36	72	6	正常授课
		劳动教育	考查	2	2	2	2	2	2					216	0	216	6	专题教育
		小计		16	4	4	4	6	4	0.5	4.5	0	0	886	78	808	39	
	合计		30	16	16	12	8	6	8	7	1.5	0.5	2020	961	1059	102		
专 理		市场营销基础	考试	0	6									108	72	36	6	正常授课

业 必 修 课	论 型 课 程	现代物流基础	考试			4								72	60	12	4	正常授课	
		经济法实务	考试		4				0						72	60	12	4	正常授课
		管理学基础			4										72	60	12	4	正常授课
		数字营销基础	考试						4						72	60	12	4	正常授课
		经济学基础	考试						4						72	60	12	4	正常授课
		电子商务基础	考试			4									72	60	12	4	正常授课
		小计			0	14	8	0	4	4	0	0	0	0	540	432	108	30	
	理 实 型 课 程	市场调查与预测	考试	0		4				0					72	36	36	4	正常授课
		推销学	考试				6								108	72	36	6	正常授课
		品牌管理	考试					6							108	72	36	6	正常授课
		消费者行为分析	考试				6								108	72	36	6	正常授课
		营销策划技术	考试								4				72	36	36	4	正常授课
		客户关系管理	考试							4					72	36	36	4	正常授课
		新媒体运营	考试						4						72	36	36	4	正常授课
		会计基础	考试									6			72	36	36	6	正常授课
		数字互动营销	考试					6							108	36	72	6	正常授课
		网络营销	考试				6	0							108	36	72	6	正常授课
		零售连锁管理实务	考试								4				72	36	36	4	正常授课
	小计			0	0	4	18	12	4	8	4	6	0	972	504	468	56		
	实 践 型 课 程	Photoshop	考试	0					6						108	36	72	6	正常授课
		摄影技术入门	考试					6							108	36	72	6	正常授课
		短视频制作	考试						4						72	12	60	4	正常授课
		数字广告营销	考试						6						108	36	72	6	正常授课
		ERP 沙盘模拟企业经营 管理	考查			2									36	6	30	2	集中授课

			VBSE 多专业综合实训	考查								2			36	6	30	2	集中授课	
			毕业顶岗实习	考查										12	216	0	216	12	6个月	
			毕业论文(设计)	考查										6	108	0	108	6		
			小计		0	0	2	0	6	16	0	2	0	18	792	132	660	44		
		合计			0	14	14	18	22	24	8	6	6	18	2304	1068	1236	130		
选修课	公共选修课		任意选修课	考试	0	0						2			72	36	36	4	正常授课	
			小计		0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	72	36	36	4	
	专业选修课	理论型课程		证券投资基础⑧	考试	0							4			72	60	12	4	至少选修 20 学分
				商务数据分析	考试											72	60	12	4	
		理实型课程		跨境电子商务基础	考试									4		72	36	36	4	
				供应链管理⑨	考试											72	36	36	4	
				金融基础	考试											72	36	36	4	
		实践型		1+X 职业技能等级证书培训⑦	考查							6		4	2	36	6	30	2	
	特许经营管理⑦		考试											72	12	60	4			

	课	网店运营与管理⑨	考试											72	12	60	4
	程	专业综合实训⑩	考查											36	6	30	2
	小计			0	0	0	0	0	0	6	4	8	2	576	264	312	32
	合计			0	0	0	0	0	0	6	6	8	2	648	300	348	36
合计				30	30	30	30	30	30	22	19	15.5	20.5	4972	2329	2643	268

九、实践教学课程安排

表 7 市场营销专业实践教学课程安排

课程类别	课程代码	课程名称	考核方式	各学期周学时										实践学时	学分	实验实训实习环境	
				1	2	3	4	5	6	7	8	9	10				
课程实训		语文	考试		4	4									28	8	教学场所
		财经应用文写作	考试			0	4								36	4	教学场所
		数学（基础模块）	考试	2	2										12	4	教学场所
		数学（拓展模块）	考试			4									12	4	教学场所
		英语（基础模块一）	考试	4	2										36	6	语音室、英语角
		新技能英语	考试			2	2								12	4	语音室、英语角
		英语-专升本考试	考试					2	2						12	4	语音室、英语角
		职业道德与法律	考试	4											12	4	教学场所
		经济政治与社会	考试		4										12	4	教学场所
		哲学与人生	考试			2									12	2	教学场所
		大学生心理健康教育	考试							1					4	1	心理健康中心
		职业生涯规划	考试				2								12	2	教学场所、活动场所
		职业礼仪	考查							2					18	2	教学场所
		创新创业实践	考查								2				24	2	教学场所、活动场所、众创空间
		就业指导	考查									1			9	1	教学场所、活动场所、众创空间
	军事技能	考查	14天											112	2	运动训练场所	

普通话	考查	4										60	4	教学场所
体育与健康	考查	2	2	2	2	2	2					210	12	运动训练场所
思政实践课	考查							0.5	0.5			18	1	教学场所
音乐	考查	2				2						60	4	音乐教室
办公应用实训	考试		0						4			60	4	计算机与信息技术实训室
计算机应用基础	考查	6										72	6	计算机与信息技术实训室
劳动教育	考查	2	2	2	2	2	2					216	6	教学场所
市场营销基础	考试		6									36	6	教学场所
现代物流基础	考试			4								12	4	教学场所
经济法实务	考试		4									12	4	教学场所
管理学基础			4									12	4	教学场所
数字营销基础	考试					4						12	4	教学场所
经济学基础	考试						4					12	4	教学场所
电子商务基础	考试			4								12	4	教学场所
市场调查与预测	考试			4				0				36	4	教学场所
推销学	考试				6							36	6	教学场所
品牌管理	考试					6						36	6	教学场所
消费者行为分析	考试				6							36	6	教学场所
营销策划技术	考试							4				36	4	教学场所
客户关系管理	考试							4				36	4	教学场所
新媒体运营	考试						4					36	4	教学场所
会计基础	考试								6			36	6	教学场所

	数字互动营销	考试					6						72	6	计算机与信息技术实训室
	网络营销	考试				6							72	6	教学场所
	零售连锁管理实务	考试							4				36	4	教学场所
	Photoshop	考试					6						72	6	教学场所、专业实训室
	摄影技术入门	考试				6							72	6	教学场所、专业实训室
	短视频制作	考试					4						60	4	教学场所、专业实训室
	数字广告营销	考试					6						72	6	计算机与信息技术实训室
	ERP 沙盘模拟企业经营	考查			2								30	2	ERP 实训室
	VBSE 多专业综合实训	考查								2			30	2	VBSE 综合实训室
	证券投资基础⑧	考试	0							4			12	4	教学场所
	商务数据分析	考试											12	4	
	跨境电子商务基础	考试								4			36	4	教学场所
	供应链管理⑨	考试											36	4	教学场所
	金融基础	考试											36	4	教学场所
	1+X 职业技能等级证书培训⑦	考查						6		4	2		30	2	教学场所、专业实训室
	特许经营管理⑦	考试											60	4	教学场所、专业实训室
	网店运营与管理⑨	考试											60	4	教学场所
	专业综合实训⑩	考查											30	2	教学场所
	毕业顶岗实习												216	12	校外实习基地
	毕业论文（设计）												108	6	各功能实训室、图书馆

十、教学条件及实施保障

（一）课程标准制定总要求

1. 课程背景

专业课程体系中每门课程的课程背景介绍应从学科发展现状、方向趋势及在社会经济发展中的作用，适应新的发展要求对课程标准做何调整改进等方面进行介绍。包括课程性质、课程理念和课程思路方面的描述。

2. 课程目标

每门专业课程的目标，均要求首先从素质目标、知识目标、能力目标三方面进行总体性的概括描述；其次，在课程总体目标描述的框架下，进一步从素质目标、知识目标、能力目标三方面细化具体目标。

3. 课程内容

课程内容设计首先是围绕课程目标和职业岗位需求来选择课程内容；其次是围绕典型工作任务来进行课程内容的模块化组织；再次是将课程内容以学习领域的形式确定下来，并把每个学习领域细化成一个个学习情境作为教学单元；最后是针对每个具体的学习情境，明确其在素质、知识、能力方面的教学目标，确定单元教学或学习的具体内容、明确单元教学或学习的实训项目要求、对单元教学提出建议等。

4. 课程实施

课程实施应从课程教学实施计划、课程管理、课程资源开发与利用、教师与设备配备等方面入手。课程教学实施计划应规定或建议课程教学时数分配和课程教学模式设计；课程管理主要目的在于对课程目标、课程内容、备课制度的设计与实际实施情况及目标达成度进行过程化的检测与控制；课程资源主要包括条件性、素材性、活动性课程资源；教师与设备配备主要是指本门课程为确保课程教学目标实现，在教学实施过程中所应配备的课程教学师资和实训条件。

5. 课程评价

课程评价构建主要应包括课程评价体系建设、课程评价方式方法建议、课程评价的元评价等方面。

（二）师资队伍保障

1. 师资队伍结构要求

学生数与本专业专任教师数比例不高于 25:1，其中高级职称教师达 30%以上、具有研究生学位教师达到 20%以上、“双师型”教师占专任教师比例达到 60%以

上。专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。

2. 专任教师要求

专任教师应具有高校教师资格证；有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有会计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. 专业带头人要求

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，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. 兼职教师要求

兼职教师主要从本专业相关的行业企业聘任，来自行业企业一线的兼职教师占专任教师的比例一般不超过 30%。兼职教师应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或技师及以上资格，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。

（三）教学设施要求

1. 专业教室建设要求

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 WiFi 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. 校内实训室建设要求

表 8 市场营销专业校内实训室

功能实训室	实训项目	主要仪器、设备配置	适用人数	适用课程
电子商务实训室	承担专业摄影摄像、制作短视频、图形美化实训	单反相机 1 台、摄影棚 1 套、闪光灯 1 个、彩色打印机 1 台、喷绘机 1 台、计算机（学生机 60 台）、实训桌椅（60 套）	60	网店运营与管理

理财规划实训室	理财产品、股票交易模拟	国泰安投资理财教学系统、神码智慧网络教学(精品课、微课、慕课)评价制作管理平台、实训桌椅60套	60	证券投资基金基础
物流实训室	对物流业务活动流程进行综合仿真实训；涉及仓储、运输、货代等分业务模块进行单独流程实训	物流综合管理平台、仓储管理软件、运输管理软件、国际货代管理软件、3D物流游戏平台	60	现代物流基础
企业经营管理ERP沙盘实训室	在虚拟的市场竞争环境中进行“企业”营销管理；企业战略管理；生产管理；研发管理；采购管理；财务管理等方面实训	计算机（学生机10台）；计算机（教师机1台）；新道新商战电子沙盘系统V1.0版1套（含加密狗：商14030538）；多媒体控制台（1台）；投影仪（1台）；标准教学工具包V41（10组）；沙盘课程工具V41（10组）	60	ERP沙盘模拟企业经营管理
证券投资模拟实训室	证券综合柜员业务实训；证券投资交易模拟实训；证券客户经理业务模拟实训	证券交易大厅（1间）；实时行情LED大屏幕（1台）；服务器（1台）；证券投资实训软件（1套）、证券业务合同、票据等（若干）；打印机；教学用多媒体（1套）；计算机（60台）；电脑桌椅（60套）	60	证券投资基础
模拟银行实训室	银行综合柜台业务仿真实训；大堂经理业务模拟实训；客户经理业务模拟实训	银行营业大厅（1间）；服务器（1台）；银行业务实训软件（1套）；刷卡机；密码键盘；磁码机；扩音设备（4套）；教学用投影仪（1套）、银行业务合同、票据等（若干套）；计算机（60台）；电脑桌（60套）	60	金融基础
VBSE虚拟商业社会环境综合实训室	对真实商业社会环境中典型单位；部门与岗位的系统模拟	计算机（学生机126台）；计算机（教师机1台）；新道虚拟商业社会环境VBSE加密狗：7F000078（1件）；VBSE软件（15套）	126	VBSE多专业综合实训

3. 校外实习实训基地建设要求

具有稳定的校外实习实训基地；能够开展会计相关等实习实训活动；可接纳一定规模的学生实习实训；实训设施齐备，实习实训岗位明确；能够配备相应数量的指导教师对学生实习实训进行指导和管理；实习实训管理及实施规章制度齐全；有安全、保险保障。

（四）教学资源保障

1. 教材选用要求

教材选用的基本原则是：国家的规划教材；相关院校普遍采用的较成熟教材；结合实际开发的校本教材。课程教材开发的基本要求是：依据专业培养目标确定教材内容，有明确的素质、知识和技能培养目标、内容；能够充分体现实用性、先进性，主体内容具有稳定性的同时，随科技进步和标准的更新反映出超前性；同时要适应“1+X 证书制度”的要求，反映职业资格认定的相关要求，做到书证融通。

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、教学科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。

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。

（五）教学方法

坚持以学生为中心，以调动学生的学习积极性、主动性和提高学习效果与质量为目标，结合课程内容与具体学习情境，有针对性地选择采用教学方法与组合。可供选择的教学方法：

原理性、知识性课程教学方法。以语言传递信息为主的方法：讲授法、谈话法、讨论法、讲演方法、读书指导法、提问法等；以欣赏活动为主的教学方法：陶冶法、同伴教学法、角色扮演法等；以引导探究为主的方法：启发式、发现式、设计式、注入式、探究式、问题法、论证法、任务驱动法、练习法、自主学习法等。

技术技能性、实践操作性课程教学方法。以直接感知为主的方法：直观演示法、参观或观摩法、模拟法、示范法等；以实际训练为主的方法：实验实训法、

实习作业法、工序法、现场法、项目法等。

新兴教学方法推荐。现场教学法、尝试教学法、过程教学法、主题教学法、情境教学法、快乐教学法等。

（六）学习评价

专业课程的学生学业评价原则上应采取形成性与总结性评价相结合，素质养成、知识学习和能力提升相结合，平时成绩、期中与期末考试、实训、纪律态度相结合的评价等方式方法，从素质、知识、能力三个维度对课程目标的达成度进行评价。

（七）质量管理

1. 学校和二级院（部）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（部）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。

十一、毕业要求

毕业证书：专科

毕业学分：学生在学期间须修满教学计划规定的 256 学分方能毕业。其中，公共必修课程 102 学分（理论型课程 56 学分、理实型课程 7 学分、实践型课程 39 学分），专业必修课 130 学分（理论型课程 30 学分、理实型课程 56 学分、实践型课程 44 学分），公共选修课 4 学分，专业选修课 20 学分。