

# 《市场营销专业》 专业人才培养方案

二 级 学 院： 经济管理学院

执 笔 人： 许紫霞

审 核 人： 罗元

制 定 时 间： 2021 年 7 月

修 订 时 间：

常州工程职业技术学院教学工作部制  
二〇二一年三月

# 市场营销专业人才培养方案

## 一、专业名称（专业代码）

市场营销（530605）

## 二、入学要求

普通高级中学毕业。

## 三、生源类型

普通高招 自主招生 对口单招 注册入学 扩招学生 留学生

## 四、修业年限

三年（学生可根据情况延长修业年限，最长可修学六年）。

## 五、职业面向

表 1 职业面向表

所属专业 大类 <sup>[1]</sup>	所属专业 类 <sup>[1]</sup>	对应 行业 <sup>[2]</sup>	主要职业类别 <sup>[3]</sup>	主要岗位类别 (或技术领 域)	职业资格证 书或职业技 能等级证书 举例
财经商贸 大类(53)	工商管理类 (5306)	批发业 (51)、 零售业 (52)、 商务服 务业(72)	营 销 员 (4-01-01-01) 商 品 营 销 员 (4-01-02-03) 市场营 销专业人 员(2-06-07-02) 电 子 商 务 师 (4-01-02-02)	销售代 表；销售 经理；卖 场经理； 市场调 研专员； 市场主 管；市场 经理；电 子商务	网店运 营推广、 电子商 务师、 营销策 划专家

说明：[1]参照《普通高等学校高等职业教育（专科）专业目录（2021版）》；

[2]对应行业参照现行的《国民经济行业分类》；

[3]主要职业类别参照现行的《国家职业分类大典》。

## 六、培养目标与毕业要求

### （一）培养目标

本专业培养适应“互联网+”大环境下企业市场营销人才的需要，立足常州和长三角经济发展，具有坚定理想信念、重诚信、懂感恩、有担当、善沟通、会合作的职业素质，掌握传统市场营销的专业知识及专业技能、“互联网+”大环境下的新媒体营销等知识和技术技能，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，较强的就业能力和可持续发展的能力，面向批发业、零售业、商务服务业等市场类及销售类岗位（领域）的高素质劳动者和技术技能人才。

### （二）培养规格

基于工作任务与职业能力分析，形成本专业毕业生应在素质、知识、能力方面达到以下要求。

#### 1. 素质

1.1 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。

1.2 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。

1.3 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。

1.4 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。

1.5 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。

1.6 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。

#### 2. 知识

2.1 掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

2.2 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。

- 2.3 掌握商品分类与管理的基本知识和方法。
- 2.4 掌握消费者行为和消费心理分析的基本内容和分析方法。
- 2.5 掌握营销计划和控制等营销组织管理的基本方法。
- 2.6 掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧。
- 2.7 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方法。
- 2.8 掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法。
- 2.9 熟悉现代市场营销的新知识、新技术。

### 3. 能力

- 3.1 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。
- 3.2 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。
- 3.3 能够与客户进行有效沟通。
- 3.4 能够对客群和竞争者进行分析。
- 3.5 能够组织实施营销产品的市场调查与分析。
- 3.6 能够组织实施品牌和产品的线上线下推广和促销活动。
- 3.7 能够组织实施推销和商业谈判。
- 3.8 能够对客户关系和销售进行日常管理。
- 3.9 能够为小微创业企业进行营销活动策划并组织实施。
- 3.10 具备一定的商业信息技术与工具应用能力。
- 3.11 具备数据意识和商务数据分析应用能力。
- 3.12 具备商务礼仪规范应用能力。
- 3.13 具备一定的创新创业能力。

## 七、课程设置

表2 课程设置与主要内容

课程类型	课程名称	主要教学内容	学分/学时
通识必修课	思想道德修养与法律基础	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 做时代新人；</li> <li>2. 人生的青春之问；</li> <li>3. 坚定理想信念；</li> <li>4. 弘扬中国精神；</li> <li>5. 践行社会主义核心价值观；</li> <li>6. 明大德守公德严私德；</li> <li>7. 尊法学法守法用法。</li> </ol>	3/48
	概论	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 毛泽东思想及其历史地位；</li> <li>2. 新民主主义革命理论；</li> <li>3. 社会主义改造理论；</li> <li>4. 社会主义建设道路初步探索的理论成果；</li> <li>5. 邓小平理论；</li> <li>6. “三个代表”重要思想；</li> <li>7. 科学发展观；</li> <li>8. 习近平新时代中国特色社会主义思想及其历史地位；</li> <li>9. 坚持和发展中国特色社会主义的总任务；</li> <li>10. “五位一体”总体布局；</li> <li>11. “四个全面”战略布局；</li> <li>12. 全面推进国防和军队现代化；</li> <li>13. 中国特色大国外交；</li> <li>14. 坚持和加强党的领导。</li> </ol>	4/64
	形势与政策	<p>每学期会根据教育部下发的“形势与政策教学要点”确定教学专题和教学内容，主要模块大致有：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 政治文化篇；</li> <li>2. 经济形势篇；</li> <li>3. 港澳台工作篇；</li> <li>4. 国际形势篇；</li> <li>5. 江苏省情篇。</li> </ol>	1/40
	大学生就业指导	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 说出大学生就业市场的类别，了解高职学生的就业形势，区别不同就业去向；</li> <li>2. 学会性格探索、兴趣探索、能力探索、职业价值探索；</li> <li>3. 了解影响职业生涯的客观环境因素，掌握职业探索的主要内容和探索职业世界的主要途径；</li> <li>4. 了解生涯决策概述，学会生涯决策的方法，了解职业锚理论、行动计划、评估调整的内容，掌握职业生涯规划书的内容与撰写步骤；</li> <li>5. 了解就业信息的内容、就业信息的收集渠道，学会筛选并运用就业信息；</li> <li>6. 掌握求职信、个人简历的内容和撰写步骤；</li> <li>7. 掌握求职面试的方法和技巧；</li> <li>8. 学会分析学校与职场的环境差异、学生角色与职业人角色的区别，学会处理角色转换中的心理问题，掌握实现角色转换的原则；</li> </ol>	1.5/24

		<p>9. 了解如何适应职业、发展职业，了解职业人必须具有的职业道德和职业意识；</p> <p>10. 了解迈向职业的重要阶段，认识实习协议、就业协议与劳动合同的异同；</p> <p>11. 学会签订劳动合同、识破劳动陷阱，学会依法维护自身的合法权益。</p>	
	<p>大学语文(文科)</p>	<p>1. 了解中国古代传统文化的流脉、转型、类型、内涵、特质、主要观点、代表学说及传承；</p> <p>2. 培养以文化的视角去观察、解读事情和现象的能力，培养透彻、全面地理解事物和现象的能力；</p> <p>3. 了解中国重要文化人物的生平和思想，提高学生的道德素养，继承中国的优秀传统文化；</p> <p>4. 了解中西方文化的差异，正确地看待世界文化，树立正确的价值观、文化观和世界观；</p> <p>5. 了解古今“大学”的内涵要义、精神特质；</p> <p>6. 理解和传承中国“大学”的文化精神和要义，着重培养学生的“大学精神”和“学生意识”，并强化学生对大学精神的践行能力；</p> <p>7. 通过学习鲁迅、胡适、梁启超等重要的思想家与文学家，学会理性地看待问题、思考问题，培养理性精神、独立思考、批判精神和创新思维；</p> <p>8. 理解文化名人看待国家、社会等问题的视角和方法，树立责任意识，培养担当精神，培养家国情怀；</p> <p>9. 通过诗歌篇章的学习，提高学生的审美能力和感悟能力；</p> <p>10. 通过课文阅读与分析，提高学生对白话文、文言文、诗歌的阅读和理解，掌握阅读和分析问题的方法；</p> <p>11. 通过写作训练和分享训练，提高学生的写作能力和语言表达能力；</p> <p>12. 通过文体的学习，掌握个别文体的写作方法，提高相关文体的写作能力。</p>	<p>3/48</p>
	<p>职业沟通技巧</p>	<p>1. 了解沟通的基本内涵、类型和方法；</p> <p>2. 学会阅读和思维的有效方法，重视语言的积累和感悟；</p> <p>3. 学会模糊语言、委婉语言、幽默语言、预设表达和赞美、说服、拒绝、安慰、问答等交流策略与技巧；</p> <p>4. 学会交谈介绍、主题发言、即兴发言和辩论说服等基础沟通类型；</p> <p>5. 懂得使用新媒体技术促进人际沟通；</p> <p>6. 掌握搜集工作、学习资料的主要途径与方法；</p> <p>7. 掌握团队沟通的类型要素和基本技巧；</p> <p>8. 掌握演讲的基本知识和技巧；</p> <p>9. 掌握电话、短信沟通的技巧；</p> <p>10. 掌握“口头汇报”及“PPT汇报”等实践成果汇报的要点和技巧；</p> <p>11. 掌握求职面试应答与提问技巧；</p> <p>12. 掌握态势辅助表达的常用技巧；</p> <p>13. 识记在各种场合下应有的行为与礼仪；</p> <p>14. 识记书面沟通的基本常识，掌握行政公文的行为</p>	<p>3/48</p>

		文格式和特点, 会写通知、请柬、调查报告、计划、应聘信、商务信函、消息、演讲稿等常用文本; 15. 掌握普通话语音、词汇和语法规范。	
	创新创业基础	1. 培养创新创业意识; 2. 训练创新思维; 3. 学习创新方法; 4. 设计创新作品; 5. 做好创业准备; 6. 编制创业计划书。	2/32
	英语	1. 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; 2. 践行爱国、敬业、诚信、友善等价值观; 3. 识记2000-4000个英语单词(包括入学时要求掌握的1600个单词以及由这些词构成的常用词组, 对其其中1000-2500个左右的单词能正确拼写、英汉互译); 4. 掌握句子结构、动词时态等基本的英语语法规则, 在听、说、读、写、译中能正确运用所学语法知识; 5. 完成5个单元主题的精读文章(Text A), 泛读文章(Text B)共10篇, 以及相关的阅读理解训练; 6. 进行与单元主题配套的听力、口语、翻译和写作训练; 7. 掌握简短的英语应用文的写作方法, 如表格, 简历、通知、信函等; 8. 培养学生的自主学习能力, 提高学生的跨文化交流意识, 增强学生的文化自信; 9. 熟悉B级和四级考试结构掌握考试所需的知识储备, 辅导学生参加英语B级和四级考试。 说明: 英语采用分层教学, 学生根据入学基础和分层测试成绩进入不同教学层级。	7/112
	英语(选择性必修课)	<b>英语视听说</b> 1. 用英语介绍自己和同伴、初次见面寒暄; 2. 用英语介绍公司状况和文化; 3. 用英语讨论工作日程和日常活动; 4. 用英语接、打电话并记录留言信息; 5. 用英语请求他人帮助、回应他人的请求; 6. 用英语表达日期、时间、尺寸、价格、温度和重量等概念; 7. 用英语表达歉意和感谢; 8. 用英语表达数据, 询问并提供建议; 9. 用英语表达喜爱和讨厌的态度; 10. 用英语预定酒店、航班; 11. 用英语问路、指路, 处理顾客投诉; 12. 用英语表达祝贺和祝愿, 以及能在操作中听懂英语指令。 <b>英语写作</b> 1. 英语句子写作; 2. 英语段落写作; 3. 英语段落扩展; 4. 英语短文写作; 5. 写作中思辨能力的培养; 6. 大学英语作文写作。	3/48

		<p><b>英语实用翻译</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 能够比较规范地设计自己的中英文名片；</li> <li>2. 能够比较规范地翻译中英文标志语；</li> <li>3. 能够比较规范地翻译商标或者设计商标；</li> <li>4. 能够比较规范地翻译组织机构的名称；</li> <li>5. 能够规范地翻译公司介绍；</li> <li>6. 能够得体地翻译产品介绍；</li> <li>7. 能够灵活地翻译和设计广告；</li> <li>8. 能够得体地翻译和设计公关文稿；</li> <li>9. 能够规范地翻译或撰写英文商务信函；</li> <li>10. 能够准确翻译单证；</li> <li>11. 能够翻译并撰写英文商务报告；</li> <li>12. 能够准确地理解和翻译简短的商务合同。</li> </ol>	
	体育与健康	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 二十四式太极拳；</li> <li>2. 身体素质练习（前抛实心球、立定跳远、100米跑、引体向上、仰卧起坐、800米/1000米跑）；</li> <li>3. 球类项目选项（篮球、排球、足球、网球、乒乓球、羽毛球、壁球、棒垒球）；</li> <li>4. 武术、操舞类选项（跆拳道、女子防身、健美操、街舞、体育舞蹈、瑜伽）；</li> <li>5. 民族特色选项（龙舟、舞龙舞狮、威风锣鼓）；</li> <li>6. 体质健康测试（身高、体重、肺活量、坐位体前屈、仰卧起坐、引体向上、立定跳远、50米跑、800米/1000米跑、视力）；</li> <li>7. 户外素质拓展训练；</li> <li>8. 绑定传统项目（军事体育、软式排球、气排球、八段锦）；</li> <li>9. 步道乐跑；</li> <li>10. 第九套广播体操。</li> </ol>	8/128
	高等数学(文科)	<p>A层：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 理解函数的定义及相关性质；</li> <li>2. 掌握极限定义，会求各类函数极限；</li> <li>3. 理解函数连续的概念，了解初等函数的连续性；</li> <li>4. 理解导数和微分的概念，掌握导数和微分计算及应用；</li> <li>5. 理解原函数与不定积分的概念，会求简单的有理函数的积分；</li> <li>6. 了解定积分的定义，了解变上限的定积分，掌握定积分计算及应用；</li> <li>7. 了解微分方程的概念，会求解一阶、二阶线性微分方程；</li> <li>8. 了解误差有关概念，能用二分法及牛顿迭代法求方程根的近似值；</li> <li>9. 能进行线性插值及抛物插值计算，能进行线性拟合、抛物线拟合；</li> <li>10. 能用优选法进行试验设计，达到优选目的。</li> </ol> <p>B层：</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 理解函数的定义及相关性质；</li> <li>2. 掌握极限定义，会求各类函数极限；</li> <li>3. 理解函数连续的概念，了解初等函数的连续性；</li> <li>4. 理解导数和微分的概念，掌握导数和微分计算及</li> </ol>	7/112



		应用； 5. 理解原函数与不定积分的概念，会求较简单的有理函数的积分； 6. 了解定积分的定义，掌握定积分计算及应用； 7. 了解微分方程的概念，会求解一阶、二阶线性微分方程； 8. 了解误差有关概念，能用二分法及牛顿迭代法求方程根的近似值； 9. 能进行线性插值及抛物插值计算，能进行线性拟合、抛物线拟合； 10. 能用优选法进行试验设计，达到优选目的。 说明：数学采用分层教学，学生根据入学基础和分层测试成绩进入不同教学层级。	
	人工智能技术	1. 人工智能概述； 2. 人工智能技术； 3. 智慧城市与智能家居； 4. 智慧医疗与公共健康； 5. 新零售与客户服务； 6. 智慧地球之智慧教育； 7. 人工智能与社会发展； 8. 大数据思维。	1/16
	计算机应用基础	1. 信息技术与计算机基本操作； 2. 操作系统（Windows7）的基本操作与应用； 3. 计算机网络基础； 4. Word2016的基本操作与应用； 5. Excel2016的基本操作与应用； 6. PowerPoint2016的基本操作与应用。	4/64
	大学生心理健康教育	1. 心理健康基础知识； 2. 大学生的适应心理； 3. 管理调控情绪； 4. 大学生人际交往； 5. 大学生性心理及恋爱心理； 6. 压力与压力管理； 7. 大学生学习心理； 8. 大学生自我意识与培养； 9. 大学生人格发展与心理健康； 10. 大学生生命教育与心理危机干预； 11. 实践教学。	2/32
	入学教育与军训	1. 帮助新生快速适应大学生活； 2. 介绍学校学习和生活的主要场所及相关的功能； 3. 认识本专业，培养专业兴趣； 4. 了解学校第二课堂成绩单制度； 5. 选修课、体育课及尔雅课堂的选课和学习形式介绍； 6. 《学生手册》学习； 7. 军事技能训练。	2.5/2周
	军事理论	1. 中国国防； 2. 国家安全概述； 3. 军事思想； 4. 现代战争；	2/36

		5. 信息化装备。	
专业大类平台课程（必修）	管理技术基础	1、计划、组织、决策； 2、领导、激励； 3、控制、团队、绩效评估、协调与沟通。	2/32
	商务数据分析与应用	1、基本方法与工具； 2、数据建模； 3、报表生成； 4、综合实例。	2/32
	经济学基础	1、需求、供给、价格； 2、消费者行为理论； 3、生产理论、成本与收益； 4、市场与竞争分析； 5、国民收入核算与决定； 6、通货膨胀与失业； 7、宏观经济政策。	2/32
专业方向课 含核心课程 （必修）	市场营销基础★	1、市场营销概论； 2、市场营销计划与策划； 3、市场营销环境分析； 4、市场调查与预测； 5、消费心理与消费行为分析； 6、市场细分与目标市场定位； 7、市场产品策略； 8、价格策略； 9、促销策略； 10、销售渠道与模式； 11、营销实务； 12、营销策略的扩展； 13、市场营销方式的发展与创新。	3/48
	企业经营管 理沙盘演练	1、认识营销； 2、经营实战。	2/40
	市场调查与 分析★	1、市场调查的准备； 2、市场调查的实施； 3、市场调查资料的整理分析； 4、市场调查数据整理及相关统计工具应用； 5、市场预测分析； 6、市场调研报告的撰写。	3/48
	商务礼仪实 训	1、商务礼仪的基本理念； 2、仪表礼仪规范； 3、各种体态和姿势； 4、语言与非语言的沟通； 5、见面与介绍礼。	1/20
	电子商务概 论	1、电子商务概述； 2、网络银行； 3、电子商务安全； 4、C2C电子商务； 5、B2C电子商务； 6、B2B电子商务。	2/32
	网络营销技 术★	1、认知网络营销； 2、搜索引擎营销； 3、社会化媒体营销；	4/64

	4、网络视频营销； 4、网店运营推广（X证书）。	
消费行为分析★	1、消费心理与消费行为； 2、影响消费行为的外部因素； 3、消费心理现象； 4、消费者购买决策。	2/32
客户关系管理	1、建立客户关系； 2、维护客户关系； 3、挽回流失客户。	2/32
短视频营销	1、短视频基础知识； 2、短视频制作与推广。	2/32
商务谈判与推销技巧★	1、认识推销； 2、推销接近； 3、推销洽谈； 4、顾客异议处理； 5、达成交易； 6、认识商务谈判； 7、准备商务谈判； 8、制定商务谈判策略。	4/64
营销实务与策划★	1、企业商情调研； 2、企业营销诊断析； 3、企业营销策划。	4/80
岗位认知实训	1、了解行业现状及发展趋势； 2、熟悉行业营销各岗位的工作职责。	2/40
底层动销实训	1、找准企业及产品人群定位； 2、打造和宣传产品或服务； 3、与目标客户建立信任关系； 4、将信任的客户进行转化和成交。	4/80
企业行销实训	1、洞察营销本质； 2、设定销售管理体系； 3、实施销售绩效管理； 4、实现区域市场推广； 5、领导销售管理团队。	4/80
毕业设计(论文)	1、毕业设计(论文)前期准备及选题； 2、毕业设计(论文)任务书的填制和开题报告的撰写与审核； 3、毕业设计(论文)的撰写； 4、毕业设计(论文)论文答辩。	8/160
顶岗实习(含毕业教育)	1、实习动员； 2、确定实习单位，上交上岗实习申请表； 3、在实习岗位进行实习； 4、每天在实习系统中进行签到； 5、每周撰写一篇周记； 6、每二周与指导老师联系一次，汇报实习情况； 7、中期实习检查； 8、撰写实习总结； 9、实习单位对实习同学进行鉴定； 10、回校汇报实习情况并进行总结；	16/320

		11、毕业生交流讲座； 12、毕业生办理离校手续； 13、毕业典礼。	
专业拓展选修课	公共关系	1、公众分析； 2、公共关系策划； 3、公关危机处理与策略； 4、公共关系专题活动实施。	2/32
	Photoshop基础	1、数字图形图像基本知识； 2、Photoshop图形图像编辑； 3、Photoshop常用工具及技巧。	2/32
	数字营销应用技术(X证书)	1、社交营销应用技术； 2、APP营销应用技术； 3、小程序营销应用技术。	2/32
	广告赏析	1、广告主题； 2、广告布局及色彩； 3、促销广告。	2/32
	销售管理	1、销售管理概论； 2、销售计划管理； 3、销售团队管理； 4、销售区域管理； 5、销售订单管理。	2/32
	经济法	1. 概论 2. 会计法律制度 3. 支付结算法律制度 4. 劳动合同与社会保险法律制度 5. 公司法 6. 合同法等	2/32
	网店运营推广(X证书)	1、SEO推广； 2、SEM推广； 3、信息流推广。	3/48
	直播电商运营基础(X证书)	1、电商平台基本介绍； 2、电商平台运营实践。	3/48
	新媒体运营基础(X证书)	1、新媒体营销基本知识； 2、新媒体运营实践。	3/48
电商客户服务实训	1、电商客户服务前期准备； 2、电商客户服务流程演练； 3、电商客服接待与沟通实战； 4、电商交易纠纷处理； 5、客户关系管理。	4/80	

## 八、专业课程方案

表 3 专业课程方案

序号	类别	课程名称	考核方式		学时数			基准学时						备注	
			考试	考查	总学时	理论	实践	理实一体化	1	2	3	4	5		6
1	专业大类平台课程(必修)	商务数据分析与应用		3	32	24	8			2					
2		管理技术基础		4	32	24	8				3				
3		经济学基础	4		32	24	8				3				
4	专业方向课舍核心课程(必修)	市场营销基础★	1		48	40	8	4							
5		市场调查与分析★	2		48	24	24		3						
6		企业经营管理沙盘演练		2	40	0	40		2周						
7		商务礼仪实训		2	20	0	20		1周						
8		网络营销技术★	3		64	32	32			4					
9		电子商务概论		3	32	16	16			2					
10		客户关系管理		3	32	16	16			2					
11		短视频营销		3	32	16	16			2					
12		消费行为分析★	3		32	16	16			2					
13		营销实务与策划★		4	80	0	80				4周				
14		商务谈判与推销技巧★	4		64	32	32				6				
15		岗位认知实训		5	40	0	40						2周		校企融合课

16		底层动销实训	5	80	0	80					4周		校企融合课
17		企业行销实训	5	80	0	80					4周		校企融合课
18		毕业设计（论文）	5	160	0	160					8周		
19		顶岗实习（含毕业教育）	6	320	0	320						16周	
20	专业拓展课程（选修）	销售管理	3	32	16	16				2			
21		公共关系	3	32	16	16				2			
21		广告赏析	3	32	16	16				2			
22		Photoshop 基础	3	32	16	16				2			
23		经济法	3	32	16	16				2			
24		数字营销应用技术（X证书）	4	32	16	16					3		
25		网店运营推广（X证书）	4	48	24	24					4		
26		直播电商运营基础（X证书）	4	48	24	24					4		
27		新媒体运营基础（X证书）	4	48	24	24					4		
28		电商客户服务实训	3	80	0	80				4周			
学时合计				1364	312	1052		4	3	18	15	0	0

## 九、毕业条件

表 4 毕业条件

1	学分要求	150
2	计算机要求	通过全国/江苏省计算机等级考试，获得MSOffice 一级或以上证书
3	英语要求	获得高等学校英语应用能力等级考试B级或以上证书
4	职业资格证书要求	建议获取中教畅享“网店运营推广”1+X证书
5	普通话证书要求	获得普通话证书（三级甲等）
6	其他证书	建议获取电子商务师（三级、四级）、营销策划专家

## 十、教学基本条件

### (一) 专业教学团队基本要求

#### 1. 队伍结构

专业教学团队的人数保持在 10 人左右、双师型教师的比例达到 90%以上、专业团队职称结构中高级职称 30%以上、年龄结构比较合理、拥有 1 名专业带头人、1-2 名专业骨干教师、有 3-5 名在本行业有丰富工作经验的校外兼职教师。

#### 2. 专任教师

专任教师需要有市场营销方面的专业背景房地产、商超、互联网、工业制造业等行业的实践经验。

#### 3. 专业带头人

专业带头人需要有市场营销方面的讲师以上职称和市场营销类岗位丰富的工作经验，还需要有专业建设、课程开发、实训条件建设的经验。

#### 4. 兼职教师

有 3-5 名在本行业有丰富工作经验的校外兼职教师。

### (二) 实践教学条件基本要求

#### 1. 校内实训室基本要求

表 5-1 电子商务综合实训室

实训室名称	电子商务综合实训室	面积要求	100m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	电脑	48 台	
2	电脑桌椅	48 套	
3	电子商务软件	一套	
4	电子商务比赛软件一套	一套	

表 5-2 市场营销理实一体综合实训室

实训室名称	市场营销理实一体综合实训室	面积要求	130m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	电脑	12	
2	电脑桌椅	12 套	
3	企业经营实战软件	1 套	
4	创业软件一套	1 套	

表 5-3 项目策划室一

实训室名称	项目策划室一	面积要求	100m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	平板电脑	13 台	
2	投影	1	
3	多功能讨论桌	12 个	
4	市场营销综合实训模拟软件	1 套	

表 5-4 项目策划室二

实训室名称	项目策划室二	面积要求	100m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	办公桌椅	1 套	
2	培训椅	30 个	
3	办公电脑、一体机、投影仪	1 套	

表 5-5 京东校园实训中心

实训室名称	京东校园实训中心	面积要求	300m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	办公桌椅	60 套	
2	培训桌椅	60 套	
3	办公电脑、IP 电话、耳机	60 套	

## 2. 校外实习基地基本要求

表 6 校外实习基地

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	岗位(群)名称 <sup>[4]</sup>	实训内容
1	浙江正泰居家科技有限公司校外实习基地	浙江正泰居家科技有限公司	商务代表、渠道拓展	校企融合课、顶岗实习
2	常州中天汽车有限公司校外实习基地	常州中天汽车有限公司	汽车销售、售后服务、	教学、校企融合课、顶岗实习
3	常州青之峰网络科技有限公司校外实习基地	常州青之峰网络科技有限公司	客服经理助理、营销策划助理、方案策划助理、网站客服、百度客服	教学、校企融合课、顶岗实习
4	苏州链家房地产经纪	苏州链家房地产	房地产销售	校企融合课、顶岗



	有限公司校外实习基地	经纪有限公司		实习
5	常州爱家伟业房地产经纪有限公司校外实习基地	常州爱家伟业房地产经纪有限公司	房产经纪人、出纳、储备干部、管培生、新房驻场	校企融合课、顶岗实习
6	晖致医药有限公司校外实习基地	晖致医药有限公司	零售代表实习生	校企融合课、顶岗实习
7	常州龙道电子商务有限公司校外实习基地	常州龙道电子商务有限公司	网店运营、客户服务	教学、校企融合课、顶岗实习
8	常州京东五星电器有限公司校外实习基地	常州京东五星电器有限公司	储备销售经理管理培训生	校企融合课、顶岗实习
9	常州市常居房地产营销策划有限公司校外实习基地	常州市常居房地产营销策划有限公司	房产经纪人、置业顾问、新房直销经纪人	校企融合课、顶岗实习
10	上海灿耀天昂智能科技有限公司校外实习基地	上海灿耀天昂智能科技有限公司	储备干部、见习店长、销售代表、行政助理	校企融合课、顶岗实习

说明[4]：指在该校外实习基地具体什么岗位进行实习

### (三) 使用的教材、数字化（网络）资料等学习资源

教材类型包括国家、省高职高专规划教材、精品教材、重点教材、行业部委统编教材、自编教材等

表 7 教材选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	ITMC 企业经营实战演练	高职高专教材	化学工业出版社	金志芳、许紫霞	2019
2	电子商务概论	高职高专教材	清华大学出版社	陈玲、陈世红、陈丹	2017
3	商务谈判与推销技巧	自编教材	本校	束惠萍	2021
4	营销实务与策划	自编教材	本校	许紫霞	2021
5	消费行为分析	自编教材	本校	汪亚敏	2020
6	市场营销基础与实务	规划教材	北京邮电出版社	王水清	2016
7	市场调查与分析	规划教材	北京交通大学出版社	赵轶	2014
8	商务礼仪实训	校本自编	本校	罗元	/

表 8 数字化资源选用表

序号	数字化资源名称	资源网址
1	销售与市场	<a href="http://www.cmmo.cn/">http://www.cmmo.cn/</a>
2	中国大学 MOOC	<a href="https://www.icourse163.org/">https://www.icourse163.org/</a>
3	爱课程 iCourse	<a href="http://www.icourses.cn/">http://www.icourses.cn/</a>
4	网易公开课	<a href="https://open.163.com/">https://open.163.com/</a>
5	设计在线	<a href="http://www.dolcn.com/">http://www.dolcn.com/</a>
6	中国 Photoshop 联盟	<a href="http://www.chinaddu.com/">http://www.chinaddu.com/</a>
7	中国创意在线	<a href="http://www.52design.com/">http://www.52design.com/</a>
8	智慧职教 icve	<a href="https://www.icve.com.cn/">https://www.icve.com.cn/</a>

#### （四）教学方法

依托常州工程云课堂等教学平台，推行翻转课堂、慕课教学、在线学习等线上线下混合式教学、理实一体化教学新型教学模式。以学生学习成果为导向，灵活采取项目教学、情境教学、案例教学等教学方式。

大力推进校企融合课程。由校企双方协商制订课程制度规定，校、企、生三方签约履约，在校企合作单位开展课程教学实践，校企双导师参与教学实施及评价。毕业设计（论文）将在校企合作单位完成。

#### （五）学习评价

根据人才培养方案总纲及课程标准，采取分层式、多维度、过程评价与结果评价相结合的人才培养评价方式，理论知识评价与实践操作评价并重。

#### （六）质量管理

强化思想政治教育，将质量意识、质量标准、质量管理、质量评价等落实到教育教学各环节，全员全方位全过程关注学生专业学习与就业质量。常态化开展教学工作诊断与改进，学生学有所获、学有所得，师生满意、企业认可，推进质量革命，树立质量品牌。

### 十一、教学计划安排表

附件 4：专业人才培养方案和进程表。

附件 4：教学进程表

一、专业课程教学进程表

《市场营销专业》（普招生）课程教学进程表

课程类别	序号	课程代码	课程名称	考核方式		学时数			课程教学周数与学时（周课时）						课程学分	课程承担单位
				考试	考查	总时数	理论	实践	一学年		二学年		三学年			
									一	二	三	四	五	六		
	1		思想道德修养与法律基础		1	48	32	16	2						3	马院
	2		概论		2	64	48	16		4					4	马院
	3		形势与政策		1-5	40	24	16	8 (2)	8 (2)	8 (2)	8 (2)	8 (2)		1	马院
	4		大学生就业指导		3	24	12	12			2				1.5	通识部
	5		大学语文(文科)		2	48	48	0		4					3	通识部
学校 通识 必修 课程	6		职业沟通技巧		1	48	24	24	3						3	通识部
	7		创新创业基础		2	32	16	16		2					2	创新学院
	8		英语	1-2		112	112	0	48 (4)	64 (4)					3+4	通识部
	9		英语(选择性必修课)		4	48	48	0				3			3	通识部
	10		体育与健康		1-4	128	8	120	32 (2)	32 (2)	32 (2)	32 (2)			8	体育学院
	11		高等数学(文科)	1-2		112	112	0	48 (4)	64 (4)					3+4	通识部
	12		人工智能技术		1	16	8	8	2						1	智造学院
	13		计算机应用基础		2	64	32	32		4					4	通识部
	14		大学生心理健康教育		1-2	32	24	8	24 (2)	8 (2)					2	学工部

	15	军事理论		1	36	36	0	2					2	人武部
	16	入学教育与军训			40	8	32	2周					2.5	学工部
	17	劳动技能实践		3	20	0	20			1周			1	后勤保障部
	18	职业通识美育		2	16	8	8		2				1	通识部
	19	健康教育			8	8	0						0	后勤保障部
	<b>小计</b>					<b>936</b>	<b>608</b>	<b>328</b>	<b>23</b>	<b>26</b>	<b>6</b>	<b>7</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
学校 通识 选修 课程	1	“文化与经典”模块		1-5	24/3 2	24/3 2		2	(2)	(2)	(2)		1.5- 2	通识部
	2	“艺术与审美”模块		1-5	24/3 2	24/3 2		2	(2)	(2)	(2)		1.5- 2	通识部
	3	“语言与文学”模块		1-5	24/3 2	24/3 2		2	(2)	(2)	(2)		1.5- 2	通识部
	4	“科学与应用”模块		1-5	24/3 2	24/3 2		2	(2)	(2)	(2)		1.5- 2	通识部
	5	“社会与职场”模块		1-5	24/3 2	24/3 2		2	(2)	(2)	(2)		1.5- 2	通识部
	6	“体育与健康”模块		1-4	16	1	15	1	(1)	(1)	(1)		1	体育学院
	7	地方文化		1-5	16			2	(2)	(2)	(2)		1	通识部
	8	生命教育		1-5	16			2	(2)	(2)	(2)		1	学工部
	9	户外素质拓展		1-5	16			2	(2)	(2)	(2)		1	体育学院
	10	安全教育		1-5	16			2	(2)	(2)	(2)		1	化工学院
二级 学院 通识 选修 课程	1	服务学习		1-5	16	8	8						1	经管学院
	2	投资理财		1-5	24	6	18			2			1.5	经管学院
	3	大数据基础与应用		1-5	32	24	8						2	经管学院
	4	会计基本技能		1-5	32	24	8			2			2	经管学院
	5	职业素养训练		1-5	24	6	18						1.5	经管学院
	6	文献检索		1-5	16	8	8				2		1	经管学院
	7	创业演练		1-5	24	6	18				2		1.5	经管学院

	8	化妆与形象设计		1-5	24	6	18							1.5	经管学院
	<b>小计</b>				192	96	96							12	
专业 大类 平台 必修 课程	1	商务数据分析与应用		3	32	24	8			2				2	经管学院
	2	管理技术基础		4	32	24	8				3			2	经管学院
	3	经济学基础	4		32	24	8				3			2	经管学院
	<b>小计</b>					96	72	24	0	0	2	6	0	0	6
专业 方向 必修 课程	1	市场营销基础★	1		48	40	8	4						3	经管学院
	2	市场调查与分析★	2		48	24	24		3					3	经管学院
	3	企业经营管理沙盘演练		2	40	0	40		2周					2	经管学院
	4	商务礼仪实训		2	20	0	20		1周					1	经管学院
	5	网络营销技术★	3		64	32	32			4				4	经管学院
	6	电子商务概论		3	32	16	16			2				2	经管学院
	7	客户关系管理		3	32	16	16			2				2	经管学院
	8	短视频营销		3	32	16	16			2				2	经管学院
	9	消费行为分析★	3		32	16	16			2				2	经管学院
	10	营销实务与策划★		4	80	0	80				4周			4	经管学院
	11	商务谈判与推销技巧★	4		64	32	32				6			4	经管学院
	12	岗位认知实训		5	40	0	40					2周		2	校企融合课
	13	底层动销实训		5	80	0	80					4周		4	校企融合课
	14	企业行销实训		5	80	0	80					4周		4	校企融合课
	15	毕业设计（论文）		5	160	0	160					8周		8	经管学院
	16	顶岗实习（含毕业教育）		6	320	0	320						16周	16	经管学院
<b>小计</b>					1172	192	980	4	3	12	6	0	0	63	
专业	1	Photoshop 基础*		3	32	16	16			2				2	经管学院

拓展 选修 课程	2		公共关系*		3	32	16	16			2			2	经管学院	
	3		广告赏析		3	32	16	16			2			2	经管学院	
	4		销售管理		3	32	16	16			2			2	经管学院	
	5		经济法*		3	32	16	16			2			2	经管学院	
	6		电商客服服务实训		3	80	0	80			4周			4	经管学院	
	7		数字营销应用技术(X证书)*		4	32	16	16				3			2	经管学院
	8		网店运营推广(X证书)		4	48	24	24				4			3	经管学院
	9		直播电商运营基础(X证书)		4	48	24	24				4			3	经管学院
	10		新媒体运营基础(X证书)		4	48	24	24				4			3	经管学院
	小计						96	48	48	0	0	4	3	0	0	6
第二 课堂	1	社会实践(含 志愿活动)														团委
	小计						128	0	128						8	
合计						262 0	101 6	160 4	27	29	24	22	0	0	151	151

**说明:**

1. “课程教学周数与学时(周课时)”中单一学期开设的课程“学时”可省略,其他多学期开设课程必须注明“学时”;
2. “合计”栏目中周课时计算规则:整周实训、选修课不计入周课时。
3. 专业群的专业大类平台课程必须保持一致。专业方向课程专业群、实施专业分方向培养的可以按此表直接填写,方向是单一的可调整表格样式,去掉方向设置一列。
4. \*按照人才培养目标要求,可以在第4学期放假后安排四周的整周实训、考证、毕业设计等实践环节。

## 二、实践周教学进程表

### 《市场营销专业》（普招生）实践周教学进程表

课程代码	实践课名称	周数	学分	学期	课程承担单位
1	入学教育与军训	2	2.5	1	学工处
2	劳动技能实践	1	1	3	后勤保障部
3	企业经营管理沙盘演练	2	2	2	经管学院
4	商务礼仪	1	1	2	经管学院
5	营销实务与策划★	4	4	4	经管学院
6	底层动销实训	4	4	5	经管学院
7	企业行销实训	4	4	5	经管学院
8	岗位认知实训	2	2	5	经管学院
9	毕业设计（论文）	8	8	5	经管学院
10	顶岗实习	16	16	6	经管学院
合计		44	44.5	/	

### 三、专业总学时、学分分配一览表

#### 学时与学分分配一览表

序号	课程类别	课程类型	学分数	学时		
				总学时数	实践学时数	实践学时占总学时比例
1	学校通识必修课程	必修	56	936	328	35.04%
2	学校通识选修课程（含二级学院）	选修	12	192	96	50.00%
3	专业大类平台必修课程	必修	6	96	24	25.00%
4	专业方向含专业核心必修课程（不含实践周）	必修	22	352	160	45.45%
5	专业方向含专业核心必修课程（实践周）	必修	17	340	340	100%
6	专业拓展选修课程	选修	6	96	48	50.00%
7	毕业实践环节课程（毕业设计、顶岗实习含毕业教育）	必修	24	480	480	100%
8	第二课堂选修课程	选修	8	128	128	100%
9	考试周		0	0	0	0
10	毕业基准学分及对应教学总学时		151	2620	1604	61.22%

#### 说明：

1. 表中“学分数”及“学时”均填最低数；
2. 第10行“教学总学时”指150学分对应的实际总学时，根据具体课程设置可以有所浮动。
3. 实践教学比例要在50%以上；选修课学分比例要在10%以上。

### 四、毕业证书要求

1	学分要求	150
2	计算机要求	通过全国/江苏省计算机等级考试，获得MSOffice一级或以上证书
3	英语要求	获得高等学校英语应用能力等级考试B级或以上证书
4	职业资格证书要求	建议获取中教畅享“网店运营推广”1+X证书
5	普通话证书要求	获得普通话证书（三级甲等）
6	其他证书	建议获取电子商务师（三级、四级）、营销策划专家