

《市场营销》 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： _____

修订时间： 2023年7月

常州工程职业技术学院教学工作部制
二〇二二年三月

目 录

一、专业名称（专业代码）	1
二、入学要求	1
四、修业年限	1
五、职业面向	1
六、培养目标与培养规格	2
七、课程设置	5
八、专业课程方案	16
九、毕业条件	17
十、教学基本条件	18
十一、教学计划安排表	22

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、中等职业学校毕业或具备同等学力。

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 3+3转段

3+2 4+0

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（代码）[1]	所属专业类（代码）[1]	对应行业（代码）[2]	主要职业类别（代码）[3]	主要岗位（群）类别或技术领域举例	职业类证书举例
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）	市场营销专业人员（2-06-07-02） 客户服务管理 员(4-07-02-03) 互联网营销师 (4-01-02-07)、 品牌专业人员 (2-06-07-04)	市场策划主管、 市场推广主管、 销售业务主管、 客户服务主管等	经济专业技术资格、数字营销技术应用、 新媒体技术、 网店运营推广、互联网营销师、电子商务师

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、培养目标与培养规格

(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，能够从事市场调研、项目销售、数字营销、品牌策划与推广、智能客户服务等工作的高素质技术技能人才。

(二) 培养规格

(1) 素质目标

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) 知识目标

2.1 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。

2.2 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 掌握营销的核心概念，熟悉环境分析、消费者分析、竞争者分析、STP 分析、掌握运用产品策略、价格策略、渠道策略、促销策略。

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 掌握管理学的基本职能、基本概念、基本原理和基本方法，掌握营销计划和控制等营销组织管理的基本方法。

2.6 掌握销售管理的思维路径和基本方法；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) 能力目标

3.1 具有探究学习、终身学习和可持续发展的能力，具有整合知识和综合运用知识分析问题和解决问题的能力，具备一定的创新创业能力。

3.2 具有良好的语言表达、文案撰写和沟通的能力。

3.3 具有竞争调研、行业调研、用户调研、产品调研、用户行为分析等用户画像的能力。

3.4 具有客户拜访、产品方案设计与演示、商务洽谈、项目招投标等项目销售的能力；具有掌握营销活动中消费者的心理活动现象及规律，从而制定相应营销策略的能力。

3.5 具备适应企业销售工作的能力，提高正确解决销售管理问题的能力；具有售前售中售后服务管理体系建设、客服团队组建、危机事件处理、智能客服应用场景设计及开发等智能客户服务的能力。

3.6 具有数字营销策划、数字广告营销、数字互动营销、数字营销技术应用的能力。

3.7 具有品牌调研与分析、品牌定位与设计、品牌传播与推广等品牌策划的能力。

3.8 具有商务数据收集、处理、分析和信息技术应用等商务数据分析的能力。

3.9 具有商务礼仪规范应用能力。

3.10 具有适应产业数字化发展需求的基本数字技能，掌握信息技术基础知识、专业信息技术能力，基本掌握市场营销领域数字化技能。

(三) 培养规格对核心工作能力的支撑

表 2 培养规格对核心工作能力的支撑

序号	岗位	岗位（群）核心工作能力	对应的培养规格
1	产品销售	(1) 为所辖区域内零售市场提供专业性支持工作； (2) 在本辖区内建立分销网及扩大公司产品覆盖率； (3) 按照企业计划和程序开展产品推广活动，介绍产品并提供相应资料； (4) 对所管辖的零售店进行产品宣传、入店培训、货品陈列、公关促销等工作； (5) 建立客户资料卡及客户档案，完成相关销售报表。	素质：1.1、1.2、1.3、1.4、1.5、1.6、 知识：2.1、2.2、2.3、2.4、2.6、2.7、2.8、2.9 能力：3.1、3.2、3.3、3.4、3.5、3.8、3.9、3.10
2	客户服务	(1) 为客户提供主动、热情、满意、周到的服务。 (2) 为公司各类客户提供业务咨询。 (3) 收集客户信息和用户意见，对公司形象提升提出参考意见。 (4) 负责公司客户资料、公司文件(复印件)及分销商合同(复印件)等资料的管理、归类、整理、建档和保管工作。 (5) 协助一线部门做好上门客户的接待和电话来访工作，及时转告客户信息，妥善处理。 (6) 负责接听客户投诉电话，做好电话记录。	素质：1.1、1.2、1.3、1.4、1.5、1.6、 知识：2.1、2.2、2.3、2.4、2.6、2.7、2.9 能力：3.1、3.2、3.3、3.4、3.5、3.8、3.9、3.10
3	电话营销	(1) 搜集新客户的资料并进行沟通，开发新客户； (2) 通过电话与客户进行有效沟通了解客户需求，寻找销售机会并完成销售业绩； (3) 维护老客户的业务，挖掘客户的最大潜力； (4) 定期与合作客户进行沟通，建立良好的长期合作关系。 (5) 相关市场信息的挖掘与整理收集；	素质：1.1、1.2、1.3、1.4、1.5、1.6、 知识：2.1、2.2、2.3、2.4、2.6、2.7、2.9 能力：3.1、3.2、3.3、3.4、3.5、3.8、3.9、3.10
4	销售内勤	(1) 负责销售部门所有内勤事务。 (2) 负责本部门管理文件、销售合同、客户档案等文件资料的管理、归类、整理、建档和保管； (3) 协助销售业务人员，做好客户接待和客户关系维护工作。 (4) 负责销售部门的客户档案，销售合同，销售文档的整理与归档工作。 (5) 负责销售台帐的登记，各种商品销售指标的月度、季度、年度统计报表和报告的制作、编写，并随时汇报销售动态。	素质：1.1、1.2、1.3、1.4、1.5、1.6、 知识：2.1、2.2、2.3、2.4、2.5、2.6、2.7、2.8、2.9 能力：3.1、3.2、3.3、3.4、3.5、3.7、3.8、3.9、3.10
5	市场推广	(1) 实施公司市场策划及广告业务； (2) 把握市场动态，实施产品推广的策略； (3) 定期提交市场推广情况报告和市场分析报告； (4) 组织实施试销售； (5) 建立管理与市场活动相关的关系网络； (6) 落实市场运作的年度、月度计划。	素质：1.1、1.2、1.3、1.4、1.5、1.6、 知识：2.1、2.2、2.3、2.4、2.5、2.6、2.7、2.8、2.9 能力：3.1、3.2、3.3、3.4、3.5、3.6、3.7、3.8、3.9、3.10
6	营销策划	(1) 研究市场的宏观方面的信息，包含市场动态、技术发展动态、国家与地方政策变化及趋势等，并收集产品与市场信息； (2) 设计、建立与维护公司产品品牌的定位，设计与实施具体市场方案； (3) 编制市场规划、设计方案； (4) 编写方案设计报告、实施方案报告； (5) 完成广告策划案、品牌推广方案； (6) 制作各种宣传材料、产品说明书、销售支持材料等。	素质：1.1、1.2、1.3、1.4、1.5、1.6、 知识：2.1、2.2、2.3、2.4、2.5、2.6、2.7、2.8、2.9 能力：3.1、3.2、3.3、3.4、3.5、3.6、3.7、3.8、3.9、3.10

七、课程设置

(一) 课程设置主要内容

表3 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	信息技术	信息技术课程由基础模块和拓展模块两部分构成。基础模块是必修内容，包含信息概述、计算机基础、文档处理、电子表格处理、演示文稿制作、信息安全六部分内容。拓展模块是选修内容，包含大数据技术、网络与云计算、人工智能、物联网、程序设计基础等内容。	4/64
	英语(基础英语+职场英语+素养提升)	1. 基础英语：夯实英语基础知识和基本技能，备考英语B级 2. 职场英语：结合职场情境，提高英语综合运用能力 3. 素养提升：强化英语输出技能，培养跨文化交际意识和技能，增强文化自信	10/160
	高等数学	1. 函数、极限及连续 2. 导数与微分 3. 积分及其应用 4. 微分方程 5. 无穷级数 6. 线性代数初步 7. 概率论与数理统计 8. 数值计算初步 9. MATLAB应用	7/112
	职业沟通技巧	1. 奠定沟通基础 2. 适应新鲜环境 3. 组织参加团队活动 4. 参加求职应聘 5. 体验职场沟通	2/32
	大学语文	1. 立德篇：家国情怀、大学情结 2. 树人篇：理想之光、感性之花 3. 文化篇：文化交融、地方文化 4. 活动篇：基础活动、专题活动	3/48
	职业通识美育	1. 中国传统文化之美 2. 西方文化的艺术之美 3. 数学文化之美 4. 信息技术之美 5. 心灵人格之美	1/16
	大学生就业指导	1. 就业形势分析 2. 职业生涯规划 3. 求职实战 4. 初涉职场 5. 就业权益保护	1.5/24
	思想道德修养与法律基	1. 担当复兴大任 成就时代新人 2. 领悟人生真谛 把握人生方向 3. 追求远大理想 坚定崇高信念	3/48

	础	<ol style="list-style-type: none"> 4. 继承优良传统 弘扬中国精神 5. 明确价值要求 践行价值准则 6. 遵守道德规范 锤炼道德品格 7. 明晰法律本质 把握法律运行 8. 全面依法治国 建设法治中国 9. 尊崇宪法地位 维护宪法权威 10. 培养法治思维 提升法治素养 	
	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	<ol style="list-style-type: none"> 1. 马克思主义中国化时代化的历史进程与理论成果 2. 毛泽东思想及其历史地位 3. 新民主主义革命理论 4. 社会主义改造理论 5. 社会主义建设道路初步探索的理论成果 6. 中国特色社会主义理论体系的形成发展 7. 邓小平理论 8. “三个代表”重要思想 9. 科学发展观 	2/32
	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	<ol style="list-style-type: none"> 1. 马克思主义中国化新的飞跃 2. 坚持和发展中国特色社会主义的总任务 3. 坚持党的全面领导 4. 坚持以人民为中心 5. 以新发展理念引领高质量发展 6. 全面深化改革 7. 发展全过程人民民主 8. 全面依法治国 9. 建设社会主义文化强国 10. 加强以民生为重点的社会建设 11. 建设社会主义生态文明 12. 建设巩固国防和强大人民军队 13. 全面贯彻总体国家安全观 14. 坚持“一国两制”和推进祖国统一 15. 推动构建人类命运共同体 16. 全面从严治党 17. 在新征程中勇当开路先锋、争当事业闯将 	3/48
	形势与政策	<ol style="list-style-type: none"> 1. 回望百年奋斗历程 展望未来光明前景 2. 科学社会主义在中国的百年历程 3. 从“两个一百年”的历史交汇点扬帆远航 4. 学习贯彻党的二十大精神 立志做新时代好青年 5. 抗击新冠肺炎疫情的中国答卷 6. 中国高科技发展面临的机遇与挑战 7. “双循环”：经济发展新格局 8. 脱贫攻坚的中国经验与世界意义 9. 疫情防控常态化下的经济形势与展望 10. 共同富裕：中国人民的共同期盼 11. 拥抱数字经济新时代 12. 实施科教兴国战略 强化现代化人才支撑 13. 完善“一国两制”制度体系 护航香港长治久安 14. 中国之治历史、显著优势及其走向 15. 走好中国式现代化之路 16. 站在历史正确一边 共创祖国统一伟业 17. 周边命运共同体建设迈出坚实步伐 18. 国际形势与中国特色大国外交 	1/40

		19. 脆弱复苏的世界经济 20. 中国共产党精神的江苏篇章	
	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
	体育与健康	1. 第九套广播操、二十四式太极拳、身体素质练习、龙舟文化实践 2. 各选项技术项目、身体素质练习、龙舟文化实践	8/128
	入学教育与军训	1. 共同条令教育与训练 2. 射击与战术训练 3. 防卫技能与战时防护训练 4. 战备基础与应用训练 5. 校情校史教育 6. 学籍管理、学分兑换、选修课等政策解读 7. 安全防骗教育	2.5/40
	军事理论	1. 中国国防 2. 国家安全 3. 军事思想 4. 现代战争 5. 信息化装备	2/36
	大学生心理健康教育	1. 打开心灵之门 2. 常见心理疾病（心理测试） 3. 大学生自我意识与培养 4. 大学生人格发展与心理健康 5. 大学生生命教育与心理危机应对 6. 大学生适应心理 7. 管理调控情绪 8. 学会用心交往 9. 大学生性心理与恋爱心理 10. 大学生挫折与压力管理 11. 学会快乐学习 12. 课程考查 13. 心理电影赏析 14. 团体心理辅导/专题讲座 15. 参加心理健康月活动	2/32
	劳动技能实践	1. 劳动教育理论知识学习 2. 生活类劳动教育实践 3. 服务类劳动教育实践 4. 生产劳动类教育实践 5. 创新创业类劳动教育实践 6. 第二课堂及志愿服务活动	1/20
专业大类平台课程（必修）	管理技术基础	1. 管理概论与管理学科应用 2. 管理与管理者 3. 中西方管理思想史 4. 管理四大基本职能：计划、组织、领导、控制 5. 管理决策 6. 激励理论与实践	2/32

		7. 沟通与团队管理 8. 管理创新等	
	商务数据分析与应用	1. 数据分析工作流程, 明确目标、规划框架、数据获取与筛选处理、数据分析、总结评估 2. 数据分析指标体系与分析方法, 流量、销售转化率、客户价值、商品类目、营销活动、风控和市场竞争等八大指标体系和数据指标分析方法 3. 流量来源分析, 结合典型店铺分析店铺流量来源结构, 运用数据分析工具分析店铺流量来源终端及来源占比等 4. 商品分析, 通过对商品销量、销售利润、走货速度等情况, 利用销售状况分析、库存分析、动销率分析、售罄率、价格带等常用的商品分析指标, 以此指导店铺品类结构、加强经营商品的竞争力 5. 客户行为分析, 根据客户的购买频率、单次最高消费金额、购买商品种类、最近购买时间间隔等数据, 进行客户价值度分析 6. 成交转化率分析, 通过对商品成交过程中每个步骤产生的转化率, 分析影响转化率可能存在因素, 并给出提高转化率的建议 7. 订单漏斗分析, 通过对订单某个关键流程中各步骤的转化率进行对比分析, 发现其流程存在的问题, 给出相应的优化方案 8. 店铺优化方案实施与效果评估, 通过对店铺的三类数据分析, 评估店铺在运营中的状况、趋势、问题, 快速做出响应方案。	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	3/48

	3. 市场调查资料的整理分析 4. 市场预测分析 5. 市场调研报告的撰写	
新媒体技术	1. 新媒体平台运营维护 2. 内容运营 3. 活动运营 4. 新媒体数据分析应用	4/48
数字营销	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	3/48
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
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
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
营销实务与策划★	1. 企业商情调研 2. 企业营销诊断 3. 企业营销策划	3/60
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、准备、制定商务谈判	2/32
办公自动化实训	1. 认知常用办公硬软件 2. 常用办公硬软件实操	1/20
岗位基本技能实训	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	6/120
岗位专项技能实训	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	1. 实习动员	16/320

	毕业教育)	<ol style="list-style-type: none"> 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 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	Photoshop基础	<ol style="list-style-type: none"> 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
	品牌策划	<ol style="list-style-type: none"> 1、品牌战略实施环境分析 2、品牌定位与品牌个性识别 3、品牌文化战略策划 4、品牌形象识别策划 5、品牌传播策略 6、品牌延伸战略与管理 7、品牌资产评估与管理 8、品牌国际化战略与管理 	2/32
	销售管理	<ol style="list-style-type: none"> 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	<ol style="list-style-type: none"> 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
	电商客户服务实训 (X证书)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 京东平台基本介绍 2. 客户服务流程 3. 电话客服实务 	3/60
	公共关系	<ol style="list-style-type: none"> 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
	网店运营推广 (X证书)	<ol style="list-style-type: none"> 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)	<ol style="list-style-type: none"> 1. 电商平台基本介绍 2. 电商平台运营实践 	3/48

(二) 课程对培养规格的支撑关系

表 4. 课程对培养规格的支撑关系

课程类型	课程名称	素质						知识									能力										
		1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	3.9	3.10	
通识必修课	信息技术	√	√	√	√	√	√	√	√								√	√								√	√
	英语	√	√	√	√	√	√	√	√									√									
	高等数学	√	√	√	√	√	√	√	√									√									
	职业沟通技巧	√		√	√	√	√	√	√			√						√	√								
	大学语文	√	√	√	√	√	√	√	√									√	√								
	职业通识美育	√	√	√	√	√	√	√	√									√								√	
	大学生就业指导	√	√	√	√	√	√	√	√									√	√								
	思想道德与法治	√	√	√	√	√	√	√	√									√				√		√			
	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	√	√	√	√	√	√	√	√									√									
	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	√	√	√	√	√	√	√	√									√									
	形势与政策	√	√	√	√	√	√	√	√									√									
	创新创业基础	√	√	√	√	√	√	√	√			√						√	√								√
	体育与健康	√	√	√	√	√	√	√	√									√									

课程类型	课程名称	素质						知识									能力									
		1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	3.9	3.10
	入学教育与军训	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
	军事理论	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
	大学生心理健康教育	√	√	√	√	√	√	√	√		√						√									
	劳动技能实践	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
学校 通识 选修 课	“文化与经典” 模块	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
	“艺术与审美” 模块	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
	“语言与文学” 模块	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
	“科学与应用” 模块	√	√	√	√	√	√	√	√								√			√						
	“社会与职场” 模块	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√						√	√								
	“体育与健康” 模块	√	√	√	√	√	√	√	√			√					√				√			√		
	地方文化	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
	生命教育	√	√	√	√	√	√	√	√			√					√									
	户外素质拓展	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
	安全教育	√	√	√	√	√	√	√	√								√									
二	商道文化	√	√	√	√	√	√	√	√								√			√						

课程类型	课程名称	素质						知识									能力										
		1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	3.9	3.10	
级学院 通识选修课	理财收益管理	√	√	√	√	√	√	√									√										
	职业素养与能力提升	√	√	√	√	√	√	√							√	√			√					√		√	
	互联网学术信息检索	√	√	√	√	√	√	√	√					√		√	√										√
	创业运营演练	√	√	√	√	√	√	√	√	√					√	√	√	√							√	√	
	智能会计基础	√	√	√	√	√	√	√	√					√		√	√	√			√						√
	大数据基础与应用	√	√	√	√	√	√	√	√	√				√			√	√									
	化妆与形象设计	√	√	√	√	√	√	√	√								√									√	
	数字素养与技能	√	√	√	√	√	√	√	√					√		√											√
	Python 语言基础	√	√	√	√	√	√	√	√							√											√
专业大类 平台课程	商务数据分析与应用	√	√	√	√	√	√	√	√		√			√	√	√	√								√		√
	管理技术基础	√	√	√	√	√	√	√	√			√					√										
	经济学基础	√	√	√	√	√	√	√	√								√										
专业方	市场营销基础★	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√				√		√										
	市场调查与分析★	√	√	√	√	√	√	√	√		√			√			√	√	√					√			

课程类型	课程名称	素质						知识									能力										
		1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	3.9	3.10	
向课	企业经营沙盘演练	√	√	√	√	√	√	√	√	√		√					√	√	√								
	新媒体技术★	√	√	√	√	√	√	√	√		√			√		√	√	√	√			√	√	√	√	√	
	数字营销★	√	√	√	√	√	√	√	√		√						√		√	√		√	√	√		√	
	客户关系管理	√	√	√	√	√	√	√	√			√					√			√				√			
	短视频营销	√	√	√	√	√	√	√	√		√						√	√	√					√		√	
	消费行为分析★	√	√	√	√	√	√	√	√		√						√										
	商务礼仪实训	√	√	√	√	√	√	√	√	√							√					√			√		
	营销实务与策划★	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
	商务谈判与推销技巧★	√	√	√	√	√	√	√	√	√			√					√	√		√					√	
	办公自动化实训	√	√	√	√	√	√	√	√	√				√				√									
	岗位基本技能实训	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
	岗位专项技能实训	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
	毕业设计（论文）	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
	顶岗实习（含毕业教育）	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
专业拓	Photoshop 基础	√	√	√	√	√	√	√	√							√	√									√	
	品牌策划	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√			√		√	√	√	√				√	√		√	

课程类型	课程名称	素质						知识									能力									
		1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6	2.1	2.2	2.3	2.4	2.5	2.6	2.7	2.8	2.9	3.1	3.2	3.3	3.4	3.5	3.6	3.7	3.8	3.9	3.10
展选修课	销售管理	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√					√	√	√							
	经济法	√	√	√	√	√	√	√	√	√							√	√								
	电商客户服务实训 (X证书)	√	√	√	√	√	√	√	√								√	√		√	√				√	√
	公共关系	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√		√	√		√	√	√	√	√	√					
	网店运营推广 (X证书)	√	√	√	√	√	√	√	√							√				√	√					√
第二课堂	社会实践 (含志愿活动)	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√

八、专业课程方案

表 5 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	商务数据分析与应用		2	32	24	8		2						
2	平台课程	管理技术基础		4	32	24	8					3			
3	(必修)	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	32	16	48	3						
5		市场调查与分析★	2		48	32	16	48		3					
6		企业经营管理沙盘演练		2	48	24	24			2周					
7		新媒体技术★	3		48	24	24	48			4				
8		数字营销★		3	48	32	16				4				
9		客户关系管理		3	32	24	8				3				
10		短视频营销		1	32	16	16		3						
11		消费行为分析★	3		32	16	16					3			
12		商务礼仪实训		3	48	40	8				1周				
13		营销实务与策划★		4	20	0	20	20				3周			
14		商务谈判与推销技巧★	4		64	32	32	64				6			
15		办公自动化		4	20	0	20					1			

		实训									周		
16		岗位基本技能实训	5	120	0	120					6周		校企融合课
17		岗位专项技能实训	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)	Photoshop基础	3	32	16	16				4			
21		品牌策划	4	32	16	16				3			
22		销售管理	3	32	16	16				3			
23		经济法	3	32	16	16				3			
24		电商客户服务实训(X证书)	3	60	0	60				3周			
25		公共关系	4	32	16	16				3			
26		网店运营推广(X证书)	4	48	24	24				4			
27		直播电商运营基础(X证书)	4	48	24	24				4			
学时合计				1580	472	1108	228	6	5	24	26		

九、毕业条件

表6 毕业条件

1	学分要求	150
2	计算机要求	江苏省高等学校计算机等级考试一级证书或国家计算机等级考试一级或以上证书

3	英语要求	高等学校英语应用能力考试B级或以上证书
4	职业类证书要求	建议获取1+X职业技能等级证书一项或电子商务师/互联网营销师/茶艺师/国家认定机构颁发与专业相关证书(任一项)或校企合作共同颁发认证等相关职业技能证书(任一项)
5	普通话证书要求	三级乙等及以上普通话水平测试等级证书

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85%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名专业带头人或负责人，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

专任教师具有本科以上学历，需要具有相关市场营销方面的专业背景，拥有如房地产、商超、互联网、工业制造业等行业的企业实践经验。

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

兼职教师具有大专以上学历，在行业企业中担任一定职位，拥有丰富工作经验。

(二) 实践教学条件基本要求

1. 校内实训室基本要求

表 7-1 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 ²
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 7-2 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 ²
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 7-3 模拟药房实训室（项目策划室一）

实训室名称	项目策划室一		面积要求	100m ²
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	
5	药品货架		2 个	

表 7-4 项目策划室

实训室名称	项目策划室二		面积要求	100m ²
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 7-5 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 ²
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 8 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 ^[4]	实训内容（描述实习/实训名称或典型工作任务）
1	常州中天汽车有限	常州中天汽车有	汽车销售、售后服	教学、校企融合课、

	公司校外实习基地	限公司	务、	顶岗实习
2	江苏永辉超市有限公司校外实习基地	江苏永辉超市有限公司	储备小店长	校企融合课、顶岗实习
3	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
4	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
5	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
6	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
7	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
8	江苏京东信息科技有限公司校外实习基地	江苏京东信息科技有限公司	客服	校企融合课、顶岗实习
9	江苏青峰创元科技集团有限公司校外实习基地	江苏青峰创元科技集团有限公司	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

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，优先选用高质量的国家级规划教材。

表 9 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	商务谈判与推销技巧	自编教材	本校	束惠萍	2021
3	营销实务与策划	自编教材	本校	许紫霞	2022
4	消费行为分析	自编教材	本校	汪亚敏	2023

5	市场营销基础与 实务	规划教材	北京邮电出版 社	王水清	2016
6	市场调查与分析	规划教材	北京交通大学 出版社	赵轶	2016
7	公共关系	规划教材	化学工业出版 社	洪霄	2022
8	经济学基础	规划教材	中国海洋大学 出版社	金磊等	2018
9	管理学基础	规划教材	电子科技大学	黄春荣 等	2020
10	销售管理	高职高专教材	中国劳动社会 保障出版社	王在勤	2018

表 10 数字化资源选用表

序号	数字化资源名称	资源网址	引用或 自建
1	销售与市场	(为避免安全问题, 已处理)	引用
2	中国大学 MOOC	(为避免安全问题, 已处理)	引用
3	爱课程 iCourse	(为避免安全问题, 已处理)	引用
	网易公开课	(为避免安全问题, 已处理)	引用
4	设计在线	(为避免安全问题, 已处理)	引用
5	中国 Photoshop 联盟	(为避免安全问题, 已处理)	引用
6	中国创意在线	(为避免安全问题, 已处理)	引用
7	智慧职教 icve	(为避免安全问题, 已处理)	引用
8	企业经营管理沙盘演练	(为避免安全问题, 已处理)	自建
9	中国公关网	(为避免安全问题, 已处理)	引用
10	中国经济网	(为避免安全问题, 已处理)	引用
11	世界经理人	(为避免安全问题, 已处理)	引用

(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。

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。

《市场营销专业》（对口单招）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		思想道德与法治	1		48	32	16	2						3	马院
	2		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2		32	24	8		2					2	马院
	3		习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3		48	32	16			2				3	马院
	4		形势与政策		1-5	40	40	0	8 (2)	8 (2)	8 (2)	8 (2)	8 (2)		1	马院
	5		大学生就业指导		3	24	24	0			2				1.5	通识部
	6		大学语文(文科)		2	48	48	0		4					3	通识部
	7		职业沟通技巧		1	32	32	0	2						2	通识部
	8		创新创业基础		2	32	32	0		2					2	创新学院
	9		英语（基础英语+职场英语+素养提升）	1-4		160	160	0	48 (4)	64 (4)		3			3+4+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		信息技术		1	64	32	32	4						4	通识部
	13		大学生心理健康教育		1-2	32	22	10	16 (2)	16 (2)					2	学工部
	14		军事理论		1	36	36	0	2	(2)					2	人武部
	15		入学教育与军训		1	40	0	40	2 周						2.5	学工部

	16	劳动技能实践		3	20	0	20			1周			1	后勤保障部
	17	职业通识美育		2	16	16	0						1	通识部
	18	健康教育			8	8	0						0	后勤保障部
	小计					920	658	262	24	22	6	7	2	0
学校 通识 选修 课程	1	“文化与经典”模块		1-5	24/32	24/32		2	(2)	(2)	(2)		1.5-2	通识部
	2	“艺术与审美”模块		1-5	24/32	24/32		2	(2)	(2)	(2)		1.5-2	通识部
	3	“语言与文学”模块		1-5	24/32	24/32		2	(2)	(2)	(2)		1.5-2	通识部
	4	“科学与应用”模块		1-5	24/32	24/32		2	(2)	(2)	(2)		1.5-2	通识部
	5	“社会与职场”模块		1-5	24/32	24/32		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	商道文化		1-5	16	8	8						1	经管学院
	2	理财收益管理		1-5	24	6	18			2			1.5	经管学院
	3	职业素养与能力提升		1-5	24	6	18				2		1.5	经管学院
	4	互联网学术信息检索		1-5	16	8	8				2		1	经管学院
	5	创业运营演练		1-5	20	0	20				1周		1	经管学院
	6	智能会计基础		1-5	32	24	8			2			2	经管学院
	7	大数据基础与应用		1-5	32	24	8						2	经管学院
	8	化妆与形象设计		1-5	24	6	18						1.5	经管学院
	9	数字素养与技能		1-5	24	6	18						1.5	经管学院

	10		Python 语言基础		1-5	32	24	8						2	经管学院
	小计					192	96	96						12	
专业 大类 平台 必修 课程	1		商务数据分析与应用		2	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
	小计					96	72	24	0	2	2	6	0	0	6
专业 方向 必修 课程	1		市场营销基础★	1		48	40	8	3					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		新媒体技术★	3		48	24	24			4			3	经管学院
	5		数字营销★		3	48	24	24			4			3	经管学院
	6		客户关系管理		3	32	16	16			3			2	经管学院
	7		短视频营销		1	32	16	16	3					2	经管学院
	8		消费行为分析★	3		32	16	16			3			2	经管学院
	9		商务礼仪实训		3	20	0	20			1周			1	经管学院
	10		营销实务与策划★		4	60	0	60				3周		3	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		办公自动化实训		4	20	0	20				1周		1	经管学院
	13		岗位基本技能实训		5	120	0	120					6周	6	校企融合课
	14		岗位专项技能实训		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
	小计					1172	192	980	6	3	14	6	0	0	63
专业	1		Photoshop 基础		3	32	16	16			4			2	经管学院

拓展 选修 课程	2		品牌策划		4	32	16	16				3		2	经管学院	
	3		销售管理		3	32	16	16				3		2	经管学院	
	4		经济法		3	32	16	16				3		2	经管学院	
	5		电商客户服务实训 (X证书)		3	60	0	60				3周		3	校企融合课	
	6		公共关系		4	32	16	16				3		2	经管学院	
	7		网店运营推广 (X证书)		4	48	24	24					4		3	经管学院
	8		直播电商运营基础 (X证书)		4	48	24	24					4		3	经管学院
			小计				96	48	48						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				2604	1066	1538	30	25	20	21	2	0	150	

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学期放假后安排三周的整周实训、考证、毕业设计等实践环节。

三、实践周教学进程表

《市场营销专业》（对口单招）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	3	经管学院
4	商务礼仪实训	1	1	3	经管学院
5	营销实务与策划	3	3	4	经管学院
6	办公自动化实训	1	1	4	经管学院
7	岗位基本技能实训	6	6	5	经管学院
8	岗位专项技能实训	4	4	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	/	

四、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	55	920	262	28.48%
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		150	2604	1538	59.06%

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。

五、毕业证书要求

1	学分要求	150
2	计算机要求	江苏省高等学校计算机等级考试一级证书或国家计算机等级考试一级或以上证书
3	英语要求	高等学校英语应用能力考试 B 级或以上证书
4	职业资格证书要求	1+X 职业技能等级证书一项或电子商务师/互联网营销师/茶艺师/国家认定机构颁发与专业相关证书（任一项）或校企合作共同颁发认证等相关职业技能证书（任一项）
5	普通话证书要求	三级乙等及以上普通话水平测试等级证书