

市场营销专业（三二分段）人才培养方案

（2020级）

一. 【专业名称及代码】

专业名称：市场营销

专业代码：630701

二. 【入学要求】

三二分段对口招生计划内生源，即2017年被广州市贸易职业高级中学电子商务专业录取、通过转段考核、符合2020年广东省普通高考报名条件及其他相关条件和要求的學生。

三. 【修业年限】

2年

四. 【职业面向】

所属专业大类（ 代码）	所属专业类 （代码）	对应行业 （代码）	主要职业类别 （代码）	主要岗位类别 （或技术领域）	职业资格证书或技能 等级证书举例
----------------	---------------	--------------	----------------	-------------------	---------------------

财经 商贸 (63)	市场 营销 (6307)	批发业、零售业 (51、52) 商务服务业 72	商业、服务业人 员(4) 市场营销专业人 员(2-06-07- 02)	销售代表 销售主管 市场主管 市场经理 客服/客服主管 网络推广专员 电商运营专员/主管	1. 网店运营(初、中 级)职业技能证书 2. 商务数据分析(初 、中级)职业技能证 书 3. 信息处理技术员 4. 多媒体制作设计员
------------------	--------------------	-----------------------------------	---	--	---

五. 【培养目标与培养规格】

(一) 培养目标

1. 总体培养目标

本专业以立德树人为人才培养宗旨，面向广东商贸服务业，培养掌握市场营销专业基本知识、具有良好的人文素养、职业道德、责任心和进取心、善于沟通及压力管理等职业素养，能够在工商企业从事线上线下销售、品牌推广、客户服务和营销活动策划组织等岗位工作的、能自觉践行社会主义核心价值观、德智体美劳全面发展的复合型技术技能人才。

2. 中高职衔接各阶段人才培养目标

(1) 中职阶段培养目标:

具备中职水平文化基础知识(包括语文, 英语, 数学、计算机基础), 掌握市场营销、外贸业务、电子商务、基础会计、经贸法律法规等相关专业知识, 熟练掌握办公软件应用、网页设计、数字图片处理等技能, 有一定谈判推销能力, 具有良好的心理素质、人际交往能力和团队协作能力。

(2) 高职阶段培养目标: 具备大专水平文化基础知识, 良好的文字和口头表达能力及计算机应用能力, 熟练掌握市场营销、销售管理、消费行为分析、营销策划、市场调查、渠道管理等专业知识, 熟练掌握市场营销策划、网店运营、销售与客户关系管理、网络营销基层管理能力, 具有较高的职业化素养和职业发展能力。

(二) 培养规格

1. 素质结构

(1) 思想政治素质

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。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。

(2) 职业素质

主动学习、主动沟通、成就导向、抗压力，具有职业规划意识和较好的团队合作精神。为人正直、公正、守信，有责任心，具有创新精神和创业意识。身体健康，人格健全，有良好的自我意识，坦然面对现实，保持正常的人际关系，有较强的情绪控制力，珍惜生命，热爱生活。

2. 知识结构

(1) 文化知识

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；熟悉与本专业相关的法律法规以及环保、消防、社会生活常识等知识；

(2) 专业知识

掌握经济学基本原理，了解经管类职业基础知识，包括经济、管理、国际贸易、营销法规、会计、统计等学科的相关知识；掌握营销专业知识，包括市场营销组合、消费者行为分析的原理和方法、商务谈判的原则和方法、市场调查的方法和流程、商务数据分析的方法、网络营销工具和方法以及营销活动策划的原理和方法；熟悉现代营销新知识、新技术。

3. 能力结构

(1) 职业通用能力

良好商务礼仪、沟通能力；计算机商务运用能力；职业英语应用能力；初级管理能力

;

(2) 职业专门能力

初级营销岗位能力，包括：营销职业认知与规划能力、行业及竞争对手资料收集能力、客户开发能力；客户需求分析挖掘能力、推销谈判能力、客户导向的解决问题能力、客户关系管理能力、运用新媒体营销推广能力；线上线下推广活动策划实施能力；初级营销管理岗位能力，包括：业务分析能力、团队管理能力。

(3) 职业拓展能力

网店运营能力，包括线上产品说明写作能力和图像修饰美化能力、商务数据分析能力、商业数字图片处理能力、网络信息编辑能力等；网络整合营销能力。

(三) 【培养岗位与职业能力】（核心岗位“★”）

序号	培养岗位	岗位描述	职业专门能力	对应课程
1	销售员★/业务员★/销售及业务主管	在企业销售部门从事销售、终端业务推广等相关工作及基层管理工作	营销职业认知及规划能力；行业及竞争对手资料收集能力；客户开发能力；客户需求分析挖掘能力；推销技巧；谈判能力；客户管理及销售团队管理	营销职业认知与素养训练； 商务沟通； 市场调查； 销售管理； 销售渠道管理
2	客服/网络客服/客服主管	在企业客户服务部门从事客户服务及基层管理工作。	营销职业认知及规划能力；客户导向解决问题的能力；客户关系维护能力 谈判能力；客户管理及服务团队管理	营销职业认知与素养训练 商务沟通 网络客户服务 企业营销实践
3	营销活动执行督导；策划助理/研究助理	在企业市场部或营销中介公司从事营销活动执行管理、策划工作。	营销职业认知及规划能力；行业及竞争对手资料收集能力；客户需求分析挖掘能力；客户导向解决问题的能力；谈判能力；营销活动策划、组织能力；利用新媒体进行产品和品牌推广的活动策划和组织能力；团队管理能力	营销职业认知与素养训练； 市场调查； 网络营销； 营销策划实务

4	电商及新媒体文案★/推广★/电商运营专员	在企业从事电商或新媒体运营推广工作	营销职业认知及规划能力；行业及竞争对手资料收集能力；客户开发能力；客户需求分析挖掘能力；线上产品说明写作能力和图像修饰美化能力；商务数据分析能力；运用新媒体营销推广能力；线上线下推广活动策划实施能力。	营销职业认知与素养训练； 商务沟通； 市场调查； 网络营销 营销策划实务 网络信息编辑实务 商品采编与网店装修 新媒体商务视觉传达设计 网店运营管理 商务数据分析 新媒体营销实训
---	----------------------	-------------------	--	---

六. 【课程设置及要求】

(一) 公共基础课程

序号	课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	落实国家有关规定和要求	课程管理部门
1	思想道德修养与法律基础	<p>1. 素质目标</p> <p>培养大学生良好的思想政治素质和道德素质，培养大学生良好的职业素养和法律素养。</p> <p>2. 知识目标</p> <p>引导大学生理解掌握思想道德修养的基本内容、理论、原则，帮助大学生领会社会主义法律精神，掌握相关法律基础知识。</p> <p>3. 能力目标</p> <p>教会大学生正确看待各种生活问题、人生矛盾和社会问题的方法，培养大学生主动学习的能力、自我管理的能力、分析解决问题的能力、创新发展的能力。</p>	<p>1. 思想政治素养的培养与训练（理想信念、人生价值、爱国主义和核心价值观）</p> <p>2. 道德素养的培养与训练（个人品德、社会公德、职业道德和家庭美德规范和意识）</p> <p>3. 法律素养的培养与训练（法律规范和法律意识）</p>	<p>本课程是中宣部、教育部规定的对全日制普通高校大学生进行思想政治理论课教育的公共必修课，是对大学生系统进行思想政治教育的主渠道和主阵地。</p> <p>要求针对大学生成长过程中面临的思想、道德和法律问题，开展马克思主义的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观教育，引导大学生提高思想道德素养和法律素养，成长为自觉担当民族复兴大任的时代新人。</p>		社科部
2	毛泽东思想和中国	<p>1、知识目标：</p> <p>(1) 了解与课程相关的马克思主义</p>	站起来篇一	师资： 主讲教师要求不仅具有比较深厚的马克思主	2005年中共中央、国务院印	社科部

	特色社会主义理论概论	<p>的基本立场、观点和方法</p> <p>(2) 掌握马克思主义中国化的历史进程及毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观的主要内容</p> <p>(3) 深刻理解习近平新时代中国特色社会主义思想的内容及对当今中国发展的重要意义</p> <p>2、能力目标:</p> <p>(1) 具有大是大非的辨别能力</p> <p>(2) 准确使用相关政治用语的能力</p> <p>(3) 具有一定的意识形态信息甄别能力</p> <p>(4) 运用理论分析解释社会现象的能力</p> <p>3、素质目标</p> <p>树立四信: 对中国化马克思主义的信仰, 对中国特色社会主义的信念, 对党和政府的信任, 对实现中国梦的信心</p>	<p>毛泽东思想(14学时)</p> <p>富起来篇——邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观(6学时)</p> <p>强起来篇——习近平新时代中国特色社会主义思想(34学时)</p>	<p>义理论功底, 善于学习和掌握哲学社会科学最新成果, 充分了解世情、国情和民意, 熟悉大学生的思想实际, 而且能够有针对性地开展教育教学活动, 具有强烈的人文关怀精神和为学生服务的意识, 具有现代职业教育以职业活动为导向、突出能力目标的先进理念。</p> <p>教学团队要求经常交流教学经验, 探讨教学改革的有效方法。在教学团队建设中, 要强化培训, 尤其要加强对教师的职业教育教学能力培训。采取集中培训和个人钻研相结合, 提高教师素质。不断完善教师科研和教学相促进的激励机制, 形成有利于教师队伍良性发展的长效机制。</p> <p>手段与方法: 要求课堂面授与网络教学相结合。采取讨论、主题演讲、现场教学、社会调研等多种方法加强教学效果</p>	<p>发《关于加强和改进新形势下高校思想政治工作的意见》; 2018年中共中央办公厅国务院办公厅印发《关于深化新时代学校思想政治理论课改革创新的若干意见》</p>	
3	形势与政策	<p>本课程主要是帮助学生全面正确地认识党和国家面临的形势和任务, 拥护党的路线、方针和政策, 增强实现改革开放和社会主义现代化建设宏伟目标的信心和社会责任感。同时使学生基本掌握该课程的基础理论知识、基本理论观点、分析问题的基本方法, 并能够运用这些知识和方法去分析现实生活中的一些问题, 把理论渗透到实践中指导自己的行为。</p>	<p>本课程教学内容根据教育部社政司和广东省教育厅下发的每学期《高校“形势与政策”教育教学要点》, 主要围绕党和国家推出的重大战略决策和当下国际、国内形势的热点、焦点问题, 并结合我校教学实际情况和学生关注的热点焦点专题。</p>	<p>本课程的主讲教师要求不仅具有比较深厚的形势政策、世界政治经济与国际关系基本知识, 善于学习和掌握国内外重大时事, 充分了解世情、国情和民意, 熟悉大学生的思想实际, 而且能够有针对性地开展教育教学活动, 具有强烈的人文关怀精神和为学生服务的意识, 具有现代职业教育以职业活动为导向、突出能力目标的先进理念。</p>	<p>《中宣部、教育部关于进一步加强高等学校学生形势与政策教育的通知》(教社政〔2004〕13号)</p> <p>《教育部关于加强新时代高校“形势与政策”课建设的若干意见》(教社科〔2018〕1号)</p>	社科部
4	体育	<p>1. 素质目标: 培养正确的世界观、人生观、价值观, 具备创新精神、</p>	<p>1. 体育理论和健康知识</p>	<p>1. 室内外体育运动场所</p>		社科部

		<p>职业道德和团队合作精神。</p> <p>2. 知识目标：掌握一至两项运动技术动作,了解身体的生理健康指标和心理健康指标、常见运动损伤和预防等,熟练掌握一定的体育裁判法和体育竞赛的组织与管理,以及体育竞赛的鉴赏。</p> <p>3. 能力目标：能参与体育比赛,保持适度的体育竞技水平,组织不同规模的体育比赛,能够执裁一定级别的体育比赛,懂得鉴赏体育竞赛,参与并指导社区的体育事务。</p>	<p>2. 体育实践项目</p> <p>田径, 篮球, 足球, 排球(气排球), 乒乓球, 羽毛球, 体育艺术类项目(健美操、体育舞蹈、瑜伽), 太极, 健身。</p>	<p>2. 影像投影室</p> <p>3. 体育竞赛观赏平台</p> <p>4. 超星学习通等教学APP</p> <p>5. 学生体能测试查询平台</p> <p>6. 阳光长跑APP</p>		
5	国学精粹	<p>总体目标：普及中华优秀传统文化,提升学生整体人文素养,帮助学生树立正确的价值观、人生观,准确认识优秀传统价值观念与文化精粹,教会学生学会做人、更好做事,树立文化自信,增强文化认同,提升文化自信。</p> <p>1. 知识目标:</p> <p>(1) 能说出国学的基本概念、特质及其在当代的价值;</p> <p>(2) 掌握儒家思想的发展脉络、主要典籍及其代表人物;</p> <p>(3) 理解儒家思想的主要旨趣,熟读《大学》《论语》等儒家经典;</p> <p>(4) 知道道家思想的代表人物和经典著作;</p> <p>(5) 了解道家关于宇宙人生的核心思想,熟读《道德经》。</p> <p>(6) 了解佛家的基本知识及其中国化的历程;</p> <p>(7) 理解佛家智慧、慈悲等概念的内涵。</p> <p>2. 能力目标:</p> <p>(1) 能养成本源清源读原典的学习习惯;</p> <p>(2) 具备自主学习和探究中国传统思想中的主要概念和思想内涵的能力;</p>	<p>课程以“国学与人生智慧”为主线,包括理论教学(18学时)与实践拓展教学(9学时)。</p> <p>1. 论教学包括绪论、儒家的人生智慧、道家的人生智慧与佛家的人生智慧等内容,具体设计为知理、守礼、明德、知耻、立志、好学、孝亲、诚信、敬业、自然、无为、智慧、慈悲等教学模块(每模块1-2学时),可根据不同专业特点选择使用。2. 实践拓展教学分为四个模块,包括城市国学讲坛(3学时)、雅艺体验(2学时)、岭南文化调研或其他国学实践类活动(2学时)、综合实践项目(2学时)</p>	<p>1、多媒体教室;</p> <p>2. 国家教学资源库(微知库《四书五经选读》课程);</p> <p>3. 超星学习通等教学APP</p> <p>4. 配备有基本设备的茶室、琴室、书画室等国学实训室</p>	<p>教育部《完善中华优秀传统文化教育指导纲要》(2014年3月)、中共中央办公厅、国务院办公厅《关于实施中华优秀传统文化传承发展工程的意见》(2017年1月)教育部《关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》(教职成[2019]13号)</p>	国学院

		<p>(3) 具备良好的语言表达及沟通能力；</p> <p>(4) 具备反省自我身心状况的能力。</p> <p>(5) 能自觉将中华优秀传统文化与社会主义核心价值观相结合，对社会现象具有较准确的分析和判断能力；</p> <p>3. 素质目标：</p> <p>(1) 具有完善人格修养的意识，自觉运用国学经典智慧解决现实生活中的困惑；</p> <p>(2) 自觉在日常生活中践行中华优秀传统文化美德；</p> <p>(3) 具有一定的审美和人文素养，形成1项传统技艺爱好；</p> <p>(4) 具有传承弘扬中华优秀传统文化的责任感和使命感；</p>				
6	大学生职业生涯规划与创新创业指导	<p>一、素养目标</p> <p>培养勤于思考、有效规划未来的职业价值观，具备创新精神、创业意识与创新创业能力。</p> <p>二、知识目标</p> <p>(一) 大学生职业发展与创新创业</p> <p>1. 认识职业生涯，建立生涯与职业意识，掌握职业生涯规划的基本步骤。</p> <p>2. 掌握了解自我探索、环境探索的方式方法。</p> <p>3. 掌握职业决策方式方法及职业生涯规划书的制定与撰写。</p> <p>4. 认识创新创业，了解创新创业相关理论、形式、政策法规</p> <p>5. 掌握团队创建的方式与方法</p> <p>6. 熟悉创业环境探索的方法、渠道，掌握从环境中发现创业机会的方式方法，熟悉</p>	<p>一、大学生职业发展与创新创业模块</p> <p>1. 自我探索的方式方法</p> <p>2. MBTI性格类型理论</p> <p>3. 霍兰德职业兴趣模型</p> <p>4. 价值观和职业选择的关系</p> <p>5. 认清自我的技能</p> <p>6. 掌握职业环境探索的内容、方法</p> <p>7. 职业生涯规划书的撰写</p> <p>8. 创新创业与人</p>	<p>1. 中国“互联网+”大学生创新创业大赛、大学生创新创业训练(实践)项目等多个校内外实践平台或活动</p> <p>2. 蓝墨云班课、超星学习通等教学APP</p>	<p>1. 教育部办公厅关于印发《大学生职业发展与就业指导课程教学要求》的通知(教高厅(2007)7号)</p> <p>2. 国务院办公厅《关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》(国办发(2015)36号)</p>	创新创业学院

	<p>所发现项目匹配的融资渠道与方法，并且知道该项目落地成立公司组建团队的基本求与方法。</p> <p>7. 了解创业企业的类型，掌握商业计划书撰写的基本框架与要求</p> <p>8. 了解不同类型创新创业企业组建的流程及运营管理</p> <p>（二）就业指导</p> <p>9. 了解职业选择的相关因素和就业形式与就业渠道</p> <p>10. 做好职业准备，掌握求职过程中简历和求职信的撰写技巧，掌握面试的基本形式和面试应对要点</p> <p>11. 了解学习与工作场所的差异、工作中需要注意问题与具备的品质</p> <p>三、能力目标</p> <p>1. 应用工具有效自我认知、职业认知</p> <p>2. 把握所学专业与未来理想职业的关系，确立不同时期职业目标，并制定相应行动计划</p> <p>3. 依据随环境变化科学、有效的进行个人职业生涯规划反馈与修正</p> <p>4. 有效进行创业环境的分析与探索，发现其中的创新创业机会并选择有效的融资渠道与方式。</p> <p>5. 科学组建团队，以“互联网+”为代表的创新创业实践活动为载体参与创新创业实践</p> <p>6. 能够撰写一份规范的创新创业商业计划书。</p> <p>7. 能够依流程申请设立企业，有针对企业的发展要求进行运营管理。</p> <p>8. 能准确的了解就业形式、政策与渠道</p> <p>9. 能准确的撰写求职信与求职简历</p>	<p>生的关系</p> <p>9. 创新创业者所需的能力</p> <p>10. 组建创新创业团队</p> <p>11. 创业环境分析的因素与方式方法</p> <p>12. 创新创业项目调研与选择的方式方法</p> <p>13. 创新创业融资的渠道、方法及注意事项</p> <p>14. 创新创业实际操作（商业计划撰写、公司组建）</p> <p>二、就业指导</p> <p>1. 选择职业</p> <p>2. 做好职业准备</p> <p>3. 提高就业技巧</p> <p>4. 职业适应与转换</p>			
--	--	---	--	--	--

		、具备面试技能 10. 在学生与职业人士身份间进行心理调节，快速适应职场环境				
7	职业礼仪与职业形象	掌握职业道德的基本要求；语言交往的基本礼仪；学会不同场合的穿衣原则；了解中西餐餐桌礼仪；了解国际见面礼、宗教礼仪。	个人卫生礼仪；仪态礼仪；仪表礼仪；宴请礼仪；日常社交礼仪；涉外礼仪；职业道德	需要形体室：训练学生走姿、站姿、坐姿；化妆实验室：训练学生职业妆的化妆训练。同时训练学生的色彩认知与色彩搭配；多媒体教室：用于茶道、餐饮礼仪的视频展示。	符合切实落实国务院《关于深化教育改革全面推进素质教育的决定》和教育部高等教育司《关于加强大学生文化素质教育的若干意见》等文件精神，明确加强文化素质教育是高质量人才培养的重要组成部分；也是落实2019年《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》中“推动中华优秀传统文化融入教育教学”、“统筹推进文化育人”规定。	公共管理系
8	军事理论教育	1、素养目标：围绕立德树人根本任务和强军目标根本要求，培育和践行社会主义核心价值观，提升学生国防意识和军事素养，为实施军民融合发展战略和建设国防后备力量服务。 2、知识目标：让学生了解掌握军事基础知识增强国防观念、国家安全意识、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。	1、中国国防：国防概述、法规、建设，武装力量，国防动员。 2、国家安全：国家安全概述、形式，国际战略形式。 3、军事思想：军事思想概述，外国军事思想，中国古代军事思想，当代中国军事思想。 4、现代战争：战	1、智慧树学习平台 2、学生自学平台	1、教育部《关于全面提高高等教育质量的若干意见》 2、教育部《普通高等学校军事课教学大纲》	保卫处

			<p>争概述，新军事革命，机械化战争，信息化战争。</p> <p>5、信息化装备：信息化装备概述，信息化作战平台，综合电子信息系统，信息化杀伤武器。</p>			
9	军事技能训练	<p>1、素养目标：增强组织纪律观念，培养令行禁止、团结奋进、顽强拼搏的过硬作风。提高安全防护能力，培养分析判断和应急处置能力，全面提升综合军事素质。</p> <p>2、知识目标：了解中国人民解放军三大条令的主要内容掌握队列动作的基本要领，了解格斗防卫基本知识卫生救护基本要领，了解战备规定、紧急集合、徒步行军、野外生存的基本要求方法和注意事项。</p>	<p>1、共同条令教育与训练：共同条令教育，分队的队列动作。</p> <p>2、设计与战术训练：轻武器射击，战术。</p> <p>3、防卫技能与战时防护训练：格斗基础。</p>	现地教学	<p>1、教育部《关于全面提高高等教育质量的若干意见》</p> <p>2、教育部《普通高等学校军事课教学大纲》</p>	保卫处
10	美育	<p>1. 知识目标： 主要掌握美学的基本理论，包括美的内涵与本质、美的表现形态、中西方美学历程。</p> <p>2. 能力目标： 主要培养懂美、追求美、鉴赏美、创造美、传递美的能力。包括对于特定对象的美学鉴赏力；正确的审美观念和健康的审美情趣；培养崇尚美追求美的人生态度，以审美的心胸从事现实的学业和事业，使自己得到全面和谐的发展。</p> <p>3. 素质目标： 成为美的外在和美的内在兼备的高素质人才。</p>	<p>本课程的内容由两个模块组成，第一个模块是各艺术领域的美育教育，内容涵盖绘画艺术、书法艺术、雕塑艺术、建筑艺术、设计艺术、影视艺术、戏曲艺术、文学艺术、舞蹈艺术、数字媒体艺术和非遗传承特色艺术等，根据师资力量和专业特点从中选择一部分作为教学内容。第二个模块是美学理论模块，在第一个模块的教学内容的基础上对“美”进行抽象和总结。教学内容包括美的本质与内涵</p>	<p>本课程通过对美的基本理论的介绍，启发学生的思维，激发他们心中爱美的情感，培养他们懂美、追求美、鉴赏美、创造美、传递美的能力；引导学生用美学理论联系自己的实际生活经验，通过美术、音乐、影视、非遗传承特色美育等审美实践活动，树立正确的审美观念，培养健康的审美情趣；以此来美化自己的心灵，完善自己的人格，自觉地塑造自身美的形象，自觉经营情感和谐、境界高远、富有意义的美丽大学和美丽人生，</p>	<p>本课程应国务院办公厅《关于全面加强和改进学校美育工作的意见》【国办发（2015）71号】和《教育部关于切实加强新时代高等学校美育工作的意见》【教体艺（2019）2号】的要求而开设，面向所有学生，为公共必修课（2学分），本课程全面贯彻党的教育方针，以立德树人为根本任务，深入贯彻落实习近平总书记关于高等教育的重要指示精</p>	社科部

			、美的表现形态和中西方的美学历程。		神和全国、全省教育大会精神，把培育和践行社会主义核心价值观融入学校美育全过程，培养造就德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。
--	--	--	-------------------	--	---

(二) 专业（技能）课程

序号	课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
1	经济学基础	掌握微观和宏观经济学的基本理论和经济学的基本规律，通过学习，能对普遍的经济社会现象进行较专业的分析和判断，为学生学习经济类或管理类其它专业课程奠定基础。	经济学概念；供给与需求的现实应用；消费者行为理论；生产与成本理论；市场类型和特征；生产要素的价格；宏观主要经济变量及其衡量；短期宏观经济波动的解释；	通过多媒体教学和案例讨论等教学手段使学生能运用经济学理论分析问题
2	现代管理方法	掌握必备的管理基础理论知识，能够具有计划的制定与执行能力、组织设计能力、团队活动组织领导能力和进行管理控制的能力	认识管理系统；管理借鉴；经营计划制定；组织设计；领导、激励与沟通；管理控制	通过多媒体教学和案例讨论等教学手段使学生能运用现代管理方法分析问题
3	商务沟通I	培养学生的基本职业沟通技能和礼仪，并为学生更好地掌握营销岗位沟通能力奠定基础，为进一步学习推销谈判盘技能打好基础。	认识有效沟通；有效沟通的技巧；商务礼仪；商务演讲	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法使学生能进行有效沟通
4	商务沟通I I	培养各类市场营销业务人员及初级管理人员推销谈判的能力	1推销技巧模块： 推销前准备、接近顾客、推销洽谈、异议处理、成交 2商务谈判模块： 谈判前准备、谈判开局、	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法使学生能进行有效沟通

			谈判磋商、谈判签约	
5	营销职业认知与素养训练	让学生了解营销职业的种类、特性、营销职业能力素质需求，了解营销专业课程体系，并让学生了解自己的职业价值观、职业兴趣、职业能力等；在此基础上，学生制定三年职业规划，对三年的学习实施目标化管理。	营销职业认识；认识自我；营销规划基础概念；制定个人职业规划；职业素质培养	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法培养学生的营销职业素养
6	销售管理	培养学生销售管理工作中构建销售组织、管理销售渠道、制定销售计划、分析与管理销售费用、管理客户关系、招聘与培训销售人员、销售人员薪酬设计与激励、销售人员绩效考核等知识和技能。	销售经理角色；销售业务管理；销售团队管理	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法使学生能开展销售管理活动
7	商务数据分析	掌握商务数据资料的整理、分析和运用的方法和思路，熟悉商务数据分析指标体系，掌握EXCEL进行数据分析的基本方法，了解电商大数据分析的工具并掌握数据解读的能力。	数据分析认知；数据分析基本方法；数据分析能力运用；数据分析报告的撰写	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法使学生能进行有效开展商务数据分析
8	市场调查	掌握四类调研方法能力和三项内容分析能力，包括二手资料调查、观察法调查、非结构化访谈（深度访谈）、问卷调查（定量调查）；行业分析能力、竞争者分析能力、消费者行为分析能力。	认识市场调查；制定市场调查计划；设计问卷；采集数据；数据处理与分析；完成调研报告	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法使学生能开展市场调查活动
9	营销策划实务	培养学生的营销活动策划与组织执行能力	岗位认知；营销策划一般原理及营销策划书的撰写；SP策划；公关策划；广告策划；渠道策划；STP策划；品牌策划	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法培养学生的营销策划能力
10	网络营销	掌握网络营销的基本理论和核心内容，掌握搜索引擎、社会化媒体等网络营销工具的使用，掌握网络营销活动策划的能力。	认识网络营销；搜索引擎营销；社会化媒体营销；网络广告营销；网络整合营销	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法使学生能开展网络营销活动
11	消费行为分析	理解领会消费者行为基本规律，掌握影响消费者消费心理的因素和主要的消费者行为分析的工具，能对消费者心理和行为做出一定的预测，掌握如何利用营销工	消费者研究专员岗位基础训练；消费者研究建模岗位实务；消费行为分析；消费者研究与营销建议	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法培养学生的消费行为分

		具影响消费者消费心理和行为。		析能力
12	网店运营管理	掌握网店运营的基本理论，具备网店初始化、网店推广、网店业务分析等的实际运用和操作能力	运营前的准备；网店日常运营；移动网店	通过多媒体教学、案例讨论、实训项目等教学手段和方法培养学生的网店运营管理能力
13	营销沙盘实训	通过实训，使学生深入了解制造业企业业务流程，学会市场信息收集与分析、目标市场选择、消费行为分析、营销策略策划、渠道管理等市场营销核心技能，学会成本利润核算、资金管理的基本方法，深刻体会市场竞争的现实性和激烈性。	制造业企业主要业务；会计核算基础；熟悉系统操作规则；经营竞争初体验；技能进阶；技能提升	通过营销沙盘软件实训，培养学生的营销能力
14	企业营销实践	学生通过到教学企业，在销售、客户服务岗位开展跟岗/顶岗实践，从事客户开发、客户接待、产品推销、客户服务等相关工作，帮助学生接受营销实习训练，	岗位认知；岗位技能培训；跟岗实习；顶岗实习	通过在校外基地实习，培养学生的综合营销能力
15	跨境电子商务	使学生了解跨境电子商务发展的现状、趋势，熟知当下中国跨境电商平台速卖通、敦煌网等的操作，了解跨境电商的支付方式、物流渠道以及跨境电子商务客户服务的相关知识内容。通过本门课程的学习，使学生能够将国际贸易相关知识与跨境电子商务相关知识相融合，拓宽专业就业领域和学科渠道。	跨境电商概述；跨境电商政策及规则体系；跨境电商的支付与收款；跨境电商国际物流；跨境电商平台注册与申请；跨境电商平台的产品调研与选择；跨境电商平台的运营；跨境电商平台数据分析；跨境电商客户服务	通过多媒体教学、实训软件、实训项目等教学手段和方法，培养学生跨境电商业务能力。

七.【教学进程总体安排】（见附表一、附表二）

八.【实施保障】

（一）师资队伍

1. 校内专任教师任职要求

具有相应教师资格；计算机、市场营销、电子商务或经济管理类相关专业本科及以上学历；具有较强的专业知识功底和企业实践经验，双师素质教师比例超过80%；教师有理想信念、有扎实学训、敬业爱岗；每五年不低于6个月的企业生产实践。具有较强的信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究。

2. 企业兼师任职要求

大专以上学历，营销相关知识扎实，三年及以上相关营销岗位工作经验；具备良好的营销职业道德和工匠精神，对教育工作有责任心；能够胜任专业课程授课、实习实训指导、职业技能竞赛指导和创业项目指导等工作。

(二) 教学实施

类型	实训基地（室）名称	主要承担实训项目	对应课程	条件
校内	生产性营销实践中心	网络二手资料调研、电话访问	市场营销、市场调查、电子商务基础与实训、网络营销、网络信息编辑、网络信息检索等	可访问外网、可访问网络中心教学资源、配商务建站软件、SPSS数据分析软件、SEM实训软件、网店装修运营软件、商务数据分析实训软件
		运用OFFICE软件进行文字处理与图表制作	市场营销、市场调查、网络营销等	
		SPSS数据录入与分析	市场调查	
		淘宝网经营、购物体验	电子商务基础与实训、网络营销、网店运营等	
		电子商务网站建设	网络营销	
		电子商务网页制作与美化	电子商务网页设计	
		电子商务网站总体规划、系统建设与网站测试	电子商务网站规划与管理、	

			电子商务基础与实训	
		网络信息编辑	网络信息编辑实务	
		商品采编	商品信息采编	
	多功能营销实训室	客户沟通、演讲、会议沟通、辩论、商务礼仪、深访、座谈会、汽车销售、4S店前台接待礼仪等	商务沟通 市场调查 销售管理 汽车销售服务技法 汽车商务管理与实务	多媒体教学设备、录播系统、模拟4S店
	ERP实训室	客户关系管理软件操作实训	销售管理	ERP软件
	商务创业实训室	模拟创业实训	模拟创业实训	可上网计算机设备、打印机等办公设备
	营销策划实施中心	营销策划及实施	营销策划实务	可访问外网，可访问网络中心教学资源；路演设备；配市场营销综合实训系统；会议桌椅
跨境电商创新创业孵化中心	电子商务综合实训 跨境电商综合实训 电子商务创业	网络营销 网店运营 跨境电商	可访问外网，可访问网络中心教学资源；配电子商务综合实训、市场营销竞赛系统、跨境电商综合实训系统及摄影室、会议室等设施	
校外	广州珠江啤酒有限公司	快消品渠道销售及管理顶岗实习	营销岗位综合实训、毕业实习	我校教学企业

广州骆驼服饰有限公司	电子商务网站销售及客服 岗位顶岗实习	营销岗位综合实训、 毕业实习	我校教学企业
广州新居网家居科技有限公司	电子商务网站销售及客服 岗位顶岗实习	营销岗位综合实训、 毕业实习	我校教学企业
广州明度商务咨询有限公司	市场类顶岗实习	营销岗位综合实训、 毕业实习	我校教学企业

（三）教学资源

1. 教材选用

按照国家规定选用优质教材，尽量选用三年内出版或修订，知识及资源更新较快，工学结合教材。

2. 图书文献配备

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. 数字教学资源配备

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，满足教学要求。

（四）教学方法

全面推行项目任务驱动教学、案例教学、情境教学、模块化教学等教学方式；广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法。推广翻转课堂、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式，推动课堂教学革命打造优质课堂。

推进课程思政，结合营销职业人才培养特点和职业能力素质要求，梳理每一门课程蕴含的思想政治教育元素，培养学生思想政治素质和营销职业素养；

（五）学习评价

根据专业人才培养目标设计课程评价指标；评价指标包括职业素养、职业通用能力和

专业知识技能评价；评价标准可量化、可操作，采用过程评价与结果评价相结合的方法，能有效进行学生知识能力素质评价，为持续提升教学质量提供依据。

（六）质量管理

根据《广州城市职业学院人才培养工作质量标准及质量保障体系》，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。

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。学院年度开展麦可思毕业生就业质量调研，专业开展年度实习单位满意度调研，建立毕业生跟踪反馈机制和社会评价机制，对专业人才培养质量进行持续定期评价。

九.【专业群及专业特色】

（一）组群逻辑

市场营销专业群对接广州电子商务产业，以信息技术、智能技术、新媒体营销技术和供应链技术为基础，分析现代商贸流通人才需求，剖析现代商贸流通业典型岗位中的核心知识和技能，定位专业群人才培养目标、人才培养模式、课程体系、实践教学体系等，培养思想政治坚定、德智体美劳全面发展，掌握商品需求分析与挖掘、线上线下销售、门店网店运营、供应链筹划等知识和技能，具有良好素养、跨界应用能力出色、国际视野宽广，能够胜任商品采购岗、商品选品岗、商品分析岗、市场推广岗、外贸销售岗、门店运营岗、货运代理岗、仓储物流岗、跨境物流岗等岗位的复合型、创新型现代商贸流通业高素质技术技能人才。

（二）专业群

名称	市场营销专业群
群内专业	1、市场营销 2、国际贸易实务 3、物理管理
核心专业	市场营销

群内 资源共享	(1) 专业群平台课程共享			
	平台课程共享一览表			
	序号	课程名称	要求	任课教师 资质要求
	1	商务数据分析	掌握商务数据资料的整理、分析和运用的方法和思路，熟悉商务数据分析指标体系，掌握EXCEL进行数据分析的基本方法，了解电商大数据分析的工具并掌握数据解读的能力。	具有管理领域相关工作经验或科学研究经验
	2	市场营销	培养学生营销专业基本知识，理解市场营销理念、市场营销工作的基本内容；掌握市场营销环境分析、消费行为分析和竞争者分析的理论和方法；理解市场细分、目标市场选择和市场定位、市场营销组合策略的知识。	具有线上或线下销售等工作经验或科学研究经验
	3	电子商务基础与实训	掌握电子商务运营与管理的相关知识，基本能够自主开设网店并进行网店的运营管理。	具有电子商务等领域工作经验或科学研究经验
4	跨境电子商务	熟悉跨境电子商务流程，掌握跨境电商销售、运营等技术技能	具有跨境电子商务等领域工作经验或科学研究经验	
(2) 专业群师资共享				
<p>依托共享课程、实训室、实践教学基地等平台，充分发挥四个专业师资的优势和特长，整合教师资源，形成专业群共享型的专业教学团队、课程建设团队和科研开发团队。挖掘企业兼职教师资源，加强兼职教师培训管理，建立稳定的专业群兼职教师库。</p>				
(3) 专业群基地共享				
<p>专业群内的校内实践教学基地和校外实践教学基地大部分实现共享，使专业群内学生共享优质实习实训资源。校内实践教学共享基地包括：跨境电商创新创业孵化中心、电子商务实训室、</p>				

	<p>物流管理综合实训室、智慧物流实训中心、国际商务仿真实训室、商务综合实训中心等；校外实践教学共享基地包括：广州珠江啤酒股份有限公司、广东怀远物流实业有限公司、广州新居网家居科技有限公司、广交会国际旅行社有限公司、广东邮政物流有限公司、中国平安广州电营中心等。</p>
--	---

（三）专业特色

本专业建立“营销实战三元一体化”（将专业课程、顶岗实习、校园营销实践三个教学环节融为一体）教学体系，推行“综合素质”（包括个性特质、职业通用能力、营销技能）人才培养评价指标体系，实施“综合素质+营销实战”人才培养模式，将互联网营销新模式融入到营销能力培养的核心课程之中，培养“互联网+营销”具有创新精神的高素质技术技能人才。

市场营销专业构建了营销人才综合素质测评指标体系，主要包括内驱力、思考力、行动力、营销专业能力、职业素养五大类指标，专业人才培养目标依据这五大类指标制定；实施过程中针对学生在不同的学习阶段（3个年级），使用测评指标体系对学生职业素养进行量化测评，并以测评结论评价教学质量，以及调整教学方法、改进教学内容，实现对市场营销专业学生的学习进行有效监控、反馈教学，并达到提升教学质量、实现教学目标。

培养“互联网+营销”人才，主要定位于培养各类企业的电商运营人才和线上线下结合的营销推广人才，构建了“互联网+营销”课程体系，在进行深入的企业调研之后开设了以下课程：电子商务基础与实训、网络营销、商业图像处理、网络信息编辑实务、商务数据分析、网店运营管理、跨境电子商务。

十.【产教融合、校企合作】

序号	主要合作企业	合作形式	主要合作项目（内容）
1	广州珠江啤酒股份有限公司	理事会型	珠啤新零售校企合作示范学院

2	广州弈翔咨询服务有限公司	校企合作委员会型	教师生产实践， 共建营销咨询服务中心
3	广州骆驼服饰有限公司	专项合作型	订单培养
4	广州新居网家居科技有限公司	专项合作型	学生顶岗实习

十一. 【创新创业教育】

建立创新创业人才培养模式，增强学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。整个创新创业人才培养模式分为三个阶段：启蒙阶段、培养阶段、实战阶段。启蒙阶段：通过开设《大学生就业与创新创业》等课程，对学生进行创新创业的启蒙；培养阶段：通过开设专门的创新创业训练课程、其它贯彻创新创业理念和培养方法的专业课程，举办培养创新创业的课外活动和竞赛等对学生进行创新创业意识和能力的培养；实战阶段：引入企业等共同开发创业项目，成立创业团队开展创业实践，校企协同开展创业实践指导和创业公司孵化。

实施阶梯式创业教育教学体系，包括《大学生就业与创新创业指导》（启蒙类创业课程）；《市场营销》（创业公司营销战略与策略选择）、《电子商务基础与实训》（电商网店运营）、《网络营销》（电商产品销售及品牌推广）等创业技能类课程；《营销沙盘实训》（企业模拟经营）等创业模拟实训课程。

校企合作推进学生创新创业：本专业与珠江啤酒有限公司、博导前程有限公司、商派网络技术公司、广东省微商协会、广州电子商务协会等企业、行业协会合作，积极开展学生创业训练和实践。通过创业训练和实践活动，激发学生创新创业的意识和兴趣，提高学生对企业和社会的认知，培养学生创业所需要的心理素质、社会能力和专业能力。

十二. 【学生第二课堂活动】

（一）职业技能竞赛

1. 博导前程杯全国职业院校电商运营技能竞赛
2. 全国市场营销技能大赛
3. 全国电子商务技能大赛

4. 全国“挑战杯”创业大赛
5. 营销策划大赛等校级职业技能竞赛

(二) 创业训练

1. 电商创业训练项目
2. 品牌创业训练项目

(三) 校园商务活动

1. 校园拍卖会、
2. 营销创业大赛等

(四) 专业教师指导的其它营销训练活动

(五) 其它社团组织的创新创业活动

十三. 【资格证书与技能等级证书】

(一) 通用能力证书

1. 高等学校计算机水平考试二级证书
2. 高等学校职业英语能力认证B级证书

(二) 职业资格/职业技能等级证书

1. 网店运营（初、中级）职业技能证书
2. 商务数据分析（初、中级）职业技能证书
3. 信息处理技术员
4. 多媒体制作设计员

十四. 【毕业要求】

本专业三二分段学生高职阶段必须完成培养方案所规定所有课程，取得必修课83学分（其中含创新社会实践活动2学分），专业选修课7学分，公共选修课4学分，总学分共计94学分（学时1692）方可毕业。

十五.【附录】（教学进程安排表、变更审批表等）

编制人：钟平

审定人：肖利秋