



张家界航空工业职业技术学院
ZHANGJIAJIE INSTITUTE OF AERONAUTICAL ENGINEERING

市场营销专业 人才培养方案

专业名称:	市场营销
专业代码:	530605
适用年级:	2021 级
所属学院:	航空管理学院
专业负责人:	罗利华
制(修)订时间:	2021 年 7 月

编制说明

本专业人才培养方案根据《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）和《关于组织做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》（教职成司函〔2019〕61号）有关要求，由张家界航空工业职业技术学院市场营销专业教研室制订，经专业建设指导委员会论证、学校批准实施，适用于我校三年全日制市场营销专业。

主要编制人：

姓名	职称	单位
罗利华	副教授	张家界航空工业职业技术学院
黄勇	讲师	张家界航空工业职业技术学院
龚素霞	副教授	张家界航空工业职业技术学院
陈文满	讲师	张家界航空工业职业技术学院
姜鑫	讲师	张家界航空工业职业技术学院

主要论证专家：

姓名	职称	单位
欧阳志珊	行业企业专家	江西九江聚思味电子商务有限公司
宁小平	行业企业专家	湖南南方宇航工业有限公司
安国菊	教研机构专家	郑州轻工业大学
夏湘东	教研机构专家	上海翊箴商务咨询有限公司

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
(一) 职业面向	1
(二) 典型工作任务及职业能力分析	2
五、培养目标与培养规格	3
(一) 培养目标	3
(二) 培养规格	3
六、课程设置	6
(一) 课程体系	6
(二) 课程设置	8
七、教学进程总体安排	51
(一) 教学进程总体安排表	51
(二) 学时学分比例	52
八、实施保障	53
(一) 师资队伍	53
(二) 教学设施	54
(三) 教学资源	58
(四) 教学方法	59
(五) 教学评价	60
(六) 质量管理	60
九、毕业要求	61
十、附件	60

市场营销专业

2021 级人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称：市场营销

专业代码：530605

二、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具有同等学力者

三、修业年限

基本修业年限为全日制三年

四、职业面向

（一）职业面向

市场营销专业毕业生职业面向如表 1 所示：

表 1 职业面向一览表

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)举例			职业资格证书或技能等级证书举例
				目标岗位	发展岗位	迁移岗位	
财经商贸大类(53)	经济贸易类(5306)	批发业(51) 零售业(52) 互联网和相关服务(64)	1.销售人员(2-04-01-02) 2.市场营销专业人员(2-06-07-02) 3.商务策划专业人员(2-06-07-03)	1.销售与客户开发专员 2.市场调研专员 3.客服专员 4.营销策划专员 5.渠道开发与推广专员 6.新媒体运营与推广员	1.渠道开发与推广管理主管 2.销售主管或门店店长 3.信息主管 4.客服主管 5.策划主管 6.新媒体运营与推广主管	1.销售经理 2.销售总监 3.营销大区经理	1.数字营销(1+X 职业技能等级证, 中级); 2.电子商务师(职业技能等级证, 中级)。

(二)典型工作任务及职业能力分析

典型工作任务及职业能力分析见表 2。

表 2 典型工作任务与职业能力分析表

岗位	典型工作任务	职业能力要求
销售与客户开发专员	<ol style="list-style-type: none"> 1.市场细分以发现市场机会,确定目标市场; 2.寻找客户确定客户名单; 3.产品推销与商务谈判; 4.售后服务与管理。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.具备语言沟通、灵活应变的能力; 2.具备企业信息和商品知识收集、整理、分析、总结与利用的能力; 3.具备对产品进行定位与特点、优势、利益分析的能力; 4.具备市场细分明确目标市场以能力; 5.具备顾客确定准顾客名单的能力; 6.具备商务礼仪的应用能力; 7.具备洞察消费者心理的能力; 8.具备推销方案制订及现场推销的能力; 9.具备谈判方案制订及商务谈判的能力; 10.具备售后服务与管理的能力。
市场调研专员	<ol style="list-style-type: none"> 1.市场调研方案设计; 2.调研问卷设计; 3.实施调研; 4.撰写调研报告。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.具备熟练分析经济因素、经济现象间的关系的能力; 2.具有市场调研方案设计的能力; 3.具备调研问卷设计的能力; 4.具备人际交往沟通的能力; 5.具备调研方案实施的能力; 6.具备资料汇总、整理、分析的能力; 7.具备撰写调研报告的能力。
客户服务专员	<ol style="list-style-type: none"> 1.识别目标客户; 2.处理售前业务咨询; 3.进行售后服务管理; 4.处理客户纠纷与投诉; 5.整理与分析客户资源,建立顾客档案 6.有效维护客户关系。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.具备熟练建立顾客档案能力; 2.具备通过客户沟通,分析目标客户需求能力; 3.具备进行客户价值分析、客户分级、客户资源管理能力; 4.具备根据客户资源进行目标用户需求的精准分析能力; 5.具备运用相关法律处理客户异议与投诉能力。 6.具备有效维护客户关系能力。
营销策划专员	<ol style="list-style-type: none"> 1.营销策划方案写作; 2.新产品上市推广策划; 3.价格策划; 4.渠道策划; 5.促销方案策划; 6.公关活动策划; 7.广告策划方案。 	<ol style="list-style-type: none"> 1.具备根据企业或经营者目标,策划促销活动方案的能力; 2.具备进行营销策划方案写作能力; 3.具备完成新产品上市推广策划的能力; 4.具备对产品进行价格策划的能力; 5.具备对产品进行渠道策划的能力; 6.具备设计公关活动策划案的能力;

		7.具备做广告策划方案的能力。
渠道开发与维护管理专员	1.数据收集; 2.数据整理; 3.数据分析; 4.数据展现; 5.渠道的开发及管理。	1.具备对商务数据进行收集、清洗和预处理的能力; 2.具备对商务数据进行分析及可视化的能力; 3.具备撰写商务数据分析报告的能力; 4.具备依据数据进行渠道分析及选择开发及管理的能力。
新媒体运营与推广专员	1.文案撰写与设计; 2.网络推广; 3.APP 推广; 4.双微一抖; 5.社会化媒体营销 6.短视频与直播营销; 7.运营推广策划; 8.运营数据采集与分析。	1.具备信息收集与分析能力; 2.具备网络调研与分析能力; 3.具备新媒体渠道选择与策划能力; 4.具备新媒体投放与引流能力; 5.具备推广文案编辑与营销传播能力; 6.具备新媒体营销效果数据分析及优化能力。

五、培养目标与培养规格

(一) 培养目标

市场营销专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，适应社会主义经济社会发展需要，具有良好职业道德和人文素养，具有洞察市场趋势随机应变能力、独立分析解决实际问题 and 开拓市场的能力，掌握市场营销专业知识和技术技能，面向零售业、批发业、工业品及消费品生产企业、互联网和相关服务企业领域，能够从事销售、客户开发、客户服务、市场调查、营销策划、新媒体运营与推广的复合型技术技能人才。毕业生经过 3-5 年的发展，能够成为销售主管、门店店长、销售经理、营销策划主管、新媒体运营与推广主管、营销大区经理或自主创业人才。

(二) 培养规格

市场营销专业毕业生应在素质、知识和能力方面达到以下要求。

1. 素质要求

(1) 具有正确的世界观、人生观、价值观，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、国家认同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，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) 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；

(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，养成良好的生活习惯、行为习惯、卫生习惯和自我管理能力；

(6) 具有一定的审美和人文素养，具备一定的感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，能够形成一两项艺术特长或爱好；

(7) 具有良好的劳动意识和劳动精神，掌握基本的生活和职业的劳动技能，养成良好的劳动习惯。

(8) 养成优良的职业素养、个人礼仪修养，具备勇于开拓、严谨务实的工作作风和较为宽厚的人文底蕴。

(9) 具有敏锐的市场洞察力等职业素养。

(10) 遵守市场营销行业行为规范，具有诚实守信经营的商业伦理与职业道德意识。

2. 知识要求

(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) 熟悉与本专业相关法律法规以及环境保护、安全消防、文明生产等相关知识；

(3) 掌握一定的与专业相关的计算机知识及外语知识；

(4) 掌握专业技术工作所必需的市场营销、经济学、统计学、应用文写作、经济数学、Office 基础等基础知识；

(5) 掌握常用商务礼仪和客户关系管理、零售管理的基本知识；

(6) 掌握市场调研、现代推销技术、商务谈判、营销策划、商品学、新媒体营销等专业知识；

(7) 熟悉市场营销相关法律，培养法制意识；

(8) 熟悉管理学、消费者行为分析等专业相关知识；

(9) 了解微视频制作与传播、国际贸易理论与实务、沟通技巧、会计学等专业相关知识；

(10) 了解汽车、旅游等行业营销的特点、要求和技能。

3. 能力要求

(1) 具备对市场进行调查与分析、完成调查方案制定、实施、数据分析和调查报告撰写的能力；

(2) 具备寻找顾客、制定推销方案、进行现场推销与谈判、与客户保持有效沟通的能力；

(3) 具备促销方案策划、广告策划、新产品上市推广策划和公共关

系活动策划的策划能力；

(4) 具备开设与装修网店、新媒体推广策划的能力；

(5) 具备探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；

(6) 具备良好的语言、文字表达、沟通和社交活动的的能力；

(7) 具备一定的哲学思维、美学思维、伦理思维、计算思维、数据思维、交互思维、互联网思维的能力；

(8) 具备使用 Office 办公软件；具备应用计算机工具、技术和方法，通过互联网搜集和分析信息，解决专业领域问题的能力；

(9) 具备客户关系管理、销售管理的能力；

(10) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；

(11) 具有良好的语言文字表达能力、沟通能力和团队协作能力；

(12) 具有市场营销专业所需要的信息技术应用能力和外语表达与交流的能力。

六、课程设置

(一) 课程体系

根据市场营销专业面向的职业岗位、岗位工作任务、职业能力要求和人才培养规格（素质、知识、能力）要求，以培养学生职业行动能力和职业生涯可持续发展能力为目标，按照人才成长规律，并结合学院市场营销专业的实际，构建面向职业岗位、基于工作过程的模块化课程体系。课程体系架构如图 1 所示。

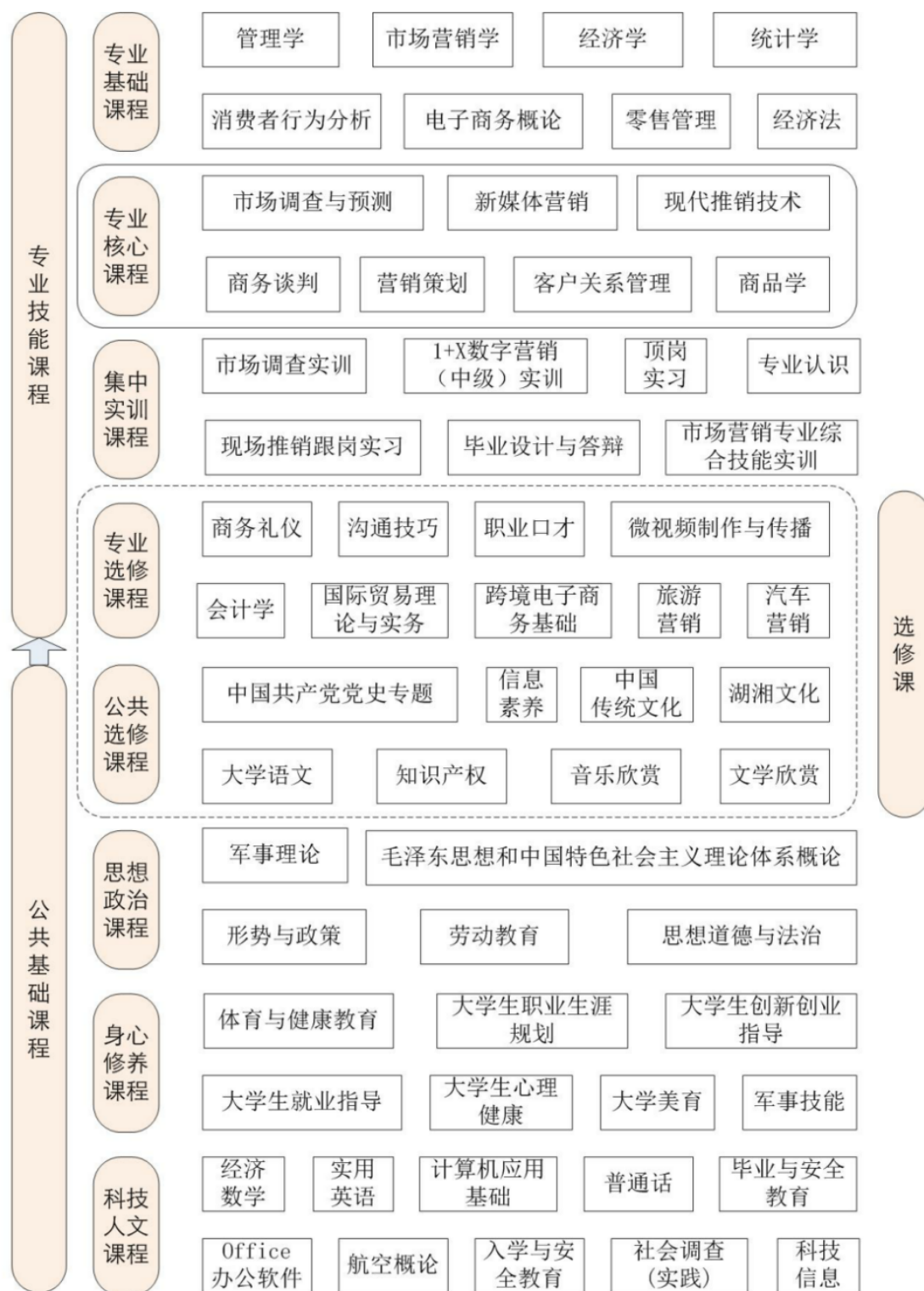


图1 市场营销专业课程体系

本课程体系由公共基础课程和专业（技能）课程组成，其中公共基础课程包括思想政治课程模块、身心修养课程模块、科技人文课程模块以及公共选修课程模块四部分，专业（技能）课程模块包括专业基础课程模块、

专业核心课程模块、集中实训课程模块和专业选修课程模块六部分组成。课程模块着眼于学生的岗位定位和职业生涯发展。其中公共基础课程贯穿于整个人才培养全过程，为学生提供基础学习课程，也为各类职业资格证书考试提供支撑；专业（技能）课程模块中的专业基础课程模块、专业核心课程模块以理实结合的课程为主；集中实训课程模块与专业选修课程模块主要是针对业务领域的训练、拓展、新技术应用或自主创业需具备的知识。

(二) 课程设置

课程包括公共基础课程和专业（技能）课程。

1. 公共基础课程

(1) 思想政治课程设置及要求

思想政治课程设置及要求如表 3 所示。

表 3 思想政治课程设置及要求

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
思想道德与法治	<p>1.素质目标：培养科学的“六观”，即世界观、人生观、价值观、道德观、职业观、法治观。</p> <p>2.知识目标：理解马克思主义世界观、人生观和价值观；掌握社会主义核心价值观；明确社会主义道德规范和法律规范的基本内容；增强对社会主义国家制度、政治制度和法律制度的认识，形成较强的道德意识和法治观念。</p> <p>3.能力目标：认知能力，认识自我、认识大学、认识国家和社会；适应能力，适应大学生涯、职业生涯和人生生涯；方法能力，善分析、爱思考、会表达，能创新。</p>	<p>1.以理想信念教育为核心的“三观”教育；</p> <p>2.以爱国主义教育为重点的中国精神教育；</p> <p>3.以基本道德规范为基础的公民道德教育；</p> <p>4.以培养大学生法治思维为目标的法治教育。</p>	<p>1.以学习通在线课程为基础，引导学生构建课程整体知识架构。</p> <p>2.以教科书为核心，将书本知识与党的理论创新成果有效融合，突出理论性和实效性的统一。</p> <p>3.以学生为主体，减少知识单向灌输，采用启发式、探究式、讨论式、参与式、案例式、分组学习等多种教学方法，突出学生主体参与，增强学生学习兴趣。</p> <p>4.以“两结合”考核模式为标准，注重平时评价与集中评价相结合、理论评价与实践评价相结合。</p>
	<p>1.素质目标：热爱祖国，拥护中</p>	<p>1.毛泽东思想的主要内容及其历</p>	<p>1.全程贯穿立德树人。</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	<p>中国共产党的领导，坚持四项基本原则，与党中央保持高度一致。</p> <p>2.知识目标：了解毛泽东思想、邓小平理论、三个代表重要思想、科学发展观和习近平中国特色社会主义思想的主要内容、历史地位和意义。</p> <p>3.能力目标：能懂得马克思主义基本原理必须同中国具体实际相结合才能发挥它的指导作用；能运用马克思主义基本原理分析问题和解决问题。</p>	<p>史地位；</p> <p>2.邓小平理论的主要内容、形成及历史地位；</p> <p>3.“三个代表”重要思想的形成、主要内容及历史地位；</p> <p>4.科学发展观的形成、主要内容及历史地位；</p> <p>5.习近平新时代中国特色社会主义思想主要内容及历史地位。</p>	<p>2.线下课堂运用启发式教学；开展线上线下混合式教学，将数字化学习与课堂学习融合，促进学生自主学习，加强启发式教学，践行“以学生为中心”的教学理念；</p> <p>3.通过阅读经典著作，引导学习读原文、学经典、悟原理；</p> <p>4.考核评价：考核方式采用平时考核 40%+期末考试 60%。</p>
形势与政策	<p>1.素质目标：了解体会党的路线方针政策，坚定在中国共产党领导下走中国特色社会主义道路的信心和决心，为实现中国梦而发奋学习。</p> <p>2.知识目标：掌握认识形势与政策问题的基本理论和基础知识。</p> <p>3.能力目标：养成关注国内外时事习惯；掌握正确分析形势和理解政策的能力。</p>	<p>1.中宣部 2021 年秋“形势与政策”教学要点；</p> <p>2.湖南省高校 2021 年秋“形势与政策”培训。</p>	<p>1.坚持以学生为主体，教师为主导，重视课堂互动，做好学情分析，认真组织教学。</p> <p>2.教师在课堂上对时事热点进行分析讲解，使学生理解掌握政策，学会分析当前形势。</p> <p>3.重视课后拓展总结，加强师生互动，挖掘学习资源，拓宽学生视野，增强学习主动性。</p> <p>4.按照形成性考核占 40%+终结性考核占 60%的权重比进行课程考核与评价。</p>
军事理论	<p>1.素质目标：增强爱国主义，达到居安思危，忘战必危的思想意识。激发学生努力学习，报效祖国。</p> <p>2.知识目标：对国防概述、国防法制、国防建设、国防动员、军事思想概述、国际战略环境概述、国际战略格局、我国安全环境、高技术概述、高技术军事上的应用、高技术与新军事变革、信息化战争概述、信息化战争特点、信息化战争对国防建设的要求有较清醒地了解。通过学习激发学生努力拼搏，掌握科技知识。</p> <p>3.能力目标：通过学习，达到和平时期，积极投身到国家的现代化建设中，战争年代是捍卫国家主权和领土完整的后备人才。</p>	<p>1.国防概述：国防基本要素；国防历史；主要启示。</p> <p>2.国防法制：国防法规体系；公民国防权利和义务。</p> <p>3.国防建设：国防体制；国防建设成就；国防建设目标和政策；武装力量。</p> <p>4.国防动员：武装力量动员；国民经济动员；人民防空动员；交通战备动员；国防教育。</p> <p>5.军事思想概述：形成与发展；体系与内容；毛泽东、邓小平、江泽民、胡锦涛、习近平军事思想。</p> <p>6.国际战略环境概述。</p> <p>7.国际战略格局：历史、现状和特点；发展趋势。</p> <p>8.我国安全环境：演变与现状；</p>	<p>1.融入课程思政，把立德树人贯穿全课程。</p> <p>2.要求案例导入，理论讲授。</p> <p>3.充分利用信息化教学手段开展理论教学。</p> <p>4.教师应具备丰富的军事理论知识。</p> <p>5.采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式进行课程考核与评价。</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
		发展趋势；国家总体安全观。 9.高技术概述。 10.高技术与新军事。 11.信息化战争概述：信息技术及在战争中的应用；信息化战争演变与发展。 12.信息化战争特点：主要特征和发展趋势。	
劳动教育	1.素质目标：提高社会实践能力，促进学生的身心发展。 2.知识目标：劳动观念、劳动态度教育，劳动习惯养成教育。 3.能力目标：通过劳动精神、劳模精神、工匠精神专题教育，及一周劳动实践，学生能主动清扫寝室、宿舍、责任区的卫生，同时养成主动爱护环境卫生的习惯。	1.劳动观念与劳动习惯、劳动精神、劳模精神、工匠精神专题教育。 2.校园卫生清扫。 3.学院各单位义务劳动及社会义务劳动。	1.融入课程思政，强调立德树人。 2.学生在校期间，必须参加公益劳动，由教务处统筹安排，学工处负责组织。 3.对学生参加公益劳动要认真进行考核，考核分为出勤与劳动情况两部分，其成绩作为各项评优评先依据之一。 4.劳动时间为每周一至周五，每天上午 8：00、下午 2：30 前完成校园卫生清扫任务，并做好保洁工作。

(2) 身心修养课程设置及要求

身心修养课程设置及要求如表 4 所示。

表 4 身心修养课程内容与要求

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
军事技能	1.素质目标：提高思想素质，具备军事素质，保持心理素质，培养身体素质。 2.知识目标：熟悉并掌握单个军人徒手队列动作的要领、标准。 3.能力目标：具备一定的个人军事基础能力及突发安全事件应急处理能力。	1.解放军条令条例教育与训练。 2.《队列条令》教育与训练。 3.《纪律条令》教育与训练。 4.《内务条令》教育与训练。 5.轻武器射击训练。 6.实弹射击。	1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。 2.由武装部指导高年级士官生开展本课程军事训练部分的教学及实践。 3.通过理论讲授、案例导入、实操训练等方法。 4.充分利用信息化教学手段开展理论教学及军事训练。 5.采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重的形式进行课程考核与评价。
大学生职业	1. 素质目标：德育首位素质、自我认知素质、良好职业素质、高效执	1. 职业规划理论模块。包括职业规划与就业的意义、	1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
规划	<p>行素质。</p> <p>2. 知识目标：了解自我分析的基本内容与要求、职业分析与职业定位的基本方法。掌握职业生涯规划设计与规划的格式、基本内容、流程与技巧。</p> <p>3. 能力目标：具备一定职业生涯规划设计与规划的撰写能力，能够撰写个人职业生涯规划书。</p>	<p>自我分析、职业分析与职业定位、职业素养。</p> <p>2. 职业规划训练模块。包括撰写个人职业生涯规划与设计、个性化职业规划咨询与指导、教学总结与学习考核。</p>	<p>2. 采用在线教学与实践教学相结合的方法；</p> <p>3. 利用互联网现代信息技术开发翻转课堂、慕课、视频及 PPT 等多媒体课件，通过搭建起多维、动态、活跃、自主的课程训练平台，充分调动学生的主动性、积极性和创造性。</p> <p>4. 充分利用学校已有的在线教学课程，督促检查学生在线学习情况。结合学生在线理论学习和实践训练，职业规划理论考核以在线学习测验成绩为依据，实践训练考核以学生的职业规划设计为依据；</p> <p>5. 课程考核成绩=在线理论学习成绩×40%+实践训练成绩×60%。</p>
大学生创新创业指导	<p>1. 素质目标：使学生树立科学的创业观。主动适应国家经济社会发展和人的全面发展需求，正确理解创业与职业生涯发展的关系，积极开展创业活动，具备诚信待人、与人合作的团队协作精神；具备自主学习能力和创新能力；自觉遵循创业规律，积极投身创业实践。</p> <p>2. 知识目标：使学生掌握开展创业活动所需要的基本知识。认知创业的基本内涵和创业活动的特殊性，辩证地认识和分析创业者、创业机会、创业资源、创业计划和创业项目。</p> <p>3. 能力目标：使学生具备必要的创业能力。掌握创业资源整合与创业计划撰写的方法，熟悉新企业的开办流程与管理，提高创办和管理企业的综合素质和能力。</p>	<p>1. 大学生创业现状、注意事项；</p> <p>2. 创业原理包括创业的核心要素、创业项目的核心竞争力；</p> <p>3. 创业项目产生：项目来源，项目产生方法；</p> <p>4. 创业团队：团队组建、员工管理和激励；</p> <p>5. 创业计划书编制、撰写、评估；</p> <p>6. 创业融资及风险；</p> <p>7. 创业过程管理；</p> <p>8. 大学生创业模拟体验。</p>	<p>1. 融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2. 本课程采用理论教学和实践教学相结合的方式，理论教学模块实施大学生在线学习的方式，实践教学模块实施行政班教学的方式；</p> <p>3. 课程教学以案例教学和项目路演为主，突出创新创业学生主体和实践导向。利用多媒体技术辅助教学，使教学形象化，增加学生兴趣，改善教学效果和质量；</p> <p>4. 模拟创业沙盘和项目路演教学应作为该门课程的特色教学方式。</p> <p>5. 创业实践教育考核占 60%；创新创业理论考核占 30%；学习态度和面貌占 10%。</p>
大学生就业指导	<p>1. 素质目标：通过本课程的教学，大学生应当树立积极正确的人生观、价值观和就业观念，把个人发展和国家需要、社会发展相结合，愿意为个人的生涯发展和社会主动付出积极的努力。</p> <p>2. 知识目标：清晰地认识自己的特</p>	<p>1. 大学生就业形式和就业质量报告解读；</p> <p>2. 大学生求职的目标定位；</p> <p>3. 大学生就业的基本政策；</p> <p>4. 大学生求职的基本流程；</p> <p>5. 大学生求职信息的搜集渠道；</p>	<p>1. 融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2. 利用现代信息技术多媒体授课形式，使学生的主动性、积极性和创造性得以充分调动；</p> <p>3. 把握面试技巧和求职简历制作这两个中心环节，提高学生的择业就业能</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	<p>性、职业的特性以及社会环境。了解大学生就业的形势、本专业就业情况、现行就业政策及体系。了解大学生求职过程中的心理调适相关知识。掌握大学生求职择业的知识,包括求职中自我合法权益的维护。掌握大学生求职的流程、离校手续和就业派遣的基本程序。</p> <p>3.能力目标:运用职业测评系统,进行自我认知,了解自己的优势和不足,合理定位。学会了解、筛选就业信息,做好就业前的简历制作、求职书等物质准备和心理准备。掌握一般的求职应聘、面试技巧。</p>	<p>6.大学生求职的简历制作和材料准备;</p> <p>7.大学生求职面试的技巧和基本礼仪;</p> <p>8.大学生求职的基本权益保障;</p> <p>9.大学生求职的心理调适;</p> <p>10.职场适应与职场发展。</p>	<p>力;</p> <p>4.充分准备并利用模拟企业招聘面试场景,多给学生模拟锻炼。;</p> <p>5.加强学生学习过程管理,突出过程与模块评价,并注重过程记录;</p> <p>6.结合毕业生课堂表现、求职简历的撰写情况和模拟面试招聘场景的表现,对学生的综合择业能力及水平做出客观评价。</p>
大学生心理健康	<p>1.素质目标:树立心理健康发展的自主意识,树立助人自助求助的意识,促进自我探索,优化心理品质。</p> <p>2.知识目标:了解心理学的有关理论和基本概念;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。</p> <p>3.能力目标:掌握一定的自我探索、心理调适、心理发展技能。</p>	<p>1.心理健康绪论。</p> <p>2.大学生自我意识。</p> <p>3.大学生学习心理。</p> <p>4.大学生情绪管理。</p> <p>5.大学生人际交往。</p> <p>6.大学生恋爱与性心理。</p> <p>7.大学生生命教育。</p> <p>8.大学生常见精神障碍防治。</p>	<p>1.融入课程思政,全程贯穿立德树人。</p> <p>2.结合学院大一新生特点和普遍存在的问题设计菜单式的心理健康课程内容,倡导活动型的教学模式,以活动为载体,通过参与、合作、感知、体验、分享等方式,在同伴之间相互反馈和分享的过程中获得成长。</p> <p>3.采取形成性考核(80%)+终结性考核(20%)形式进行课程考核与评价。</p>
体育与健康教育	<p>1.素质目标:具有积极参与体育活动的态度和行为;学会通过体育活动等方法调控情绪;形成克服困难的坚强意志品质;建立和谐的人际关系,具有良好合作精神和体育道德。</p> <p>2.知识目标:形成正确的身体姿势;发展体能;懂得营养、环境和不良行为对身体健康的影响;了解常见运动创伤的紧急处理方法。能够提高一、二项运动项目的技、战术水平。</p> <p>3.能力目标:能通过各种途径了解重大体育赛事,并对国家以及国际间的重大体育赛事有所了解;学会获取现代社会中体育与健康知识的方法。</p>	<p>1.体育健康理论。</p> <p>2.第九套广播体操。</p> <p>3.垫上技巧。</p> <p>4.二十四式简化太极拳。</p> <p>5.三大球类运动。</p> <p>6.大学生体质健康测试。</p> <p>7.篮球选修课、排球选项课、足球选项课、羽毛球选项课、乒乓球选项课、体育舞蹈选项课、散打选项课、武术选项课。</p>	<p>1.融入课程思政,全程贯穿立德树人。</p> <p>2.贯彻“健康第一”的指导思想。</p> <p>3.教师在教学设计及授课过程中要充分体现五个学习领域目标,既要培养学生的竞争意识和开拓创新精神,又要培养学生的情感、态度、合作精神和人际交往能力;</p> <p>4.对于学生的成绩评价教师可以采用多种方式,充分发挥自身的教学与评价特色,只要有利于教学效果的形成,有利于学生兴趣的培养和习惯的养成都可。</p>
大学美育	<p>1.素质目标:树立正确审美观,懂美、爱美,塑造完美人格。</p>	<p>1.审美范畴、审美意识和审美心理。</p>	<p>1.全程贯穿立德树人课程思政。</p> <p>2.教师应具备扎实的美学和美育知</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	<p>2.知识目标：了解美育和美学基本知识。</p> <p>3.能力目标：具备审美意识、审美能力和创造美的能力。</p>	<p>2.自然审美、社会审美、科学审美与技术审美。</p> <p>3.艺术审美。</p> <p>4.大学生与美育。</p>	<p>识，较高的艺术素养和审美能力。</p> <p>3.采用“理论+实践”的教学模式，建议讲授法、案例教学。</p> <p>4.使用在线开放课程教学。</p> <p>5.形成性考核与终结性考核相结合（各 50%）。</p>

(3) 科技人文课程设置及要求

科技人文课程设置及要求如表 5 所示。

表 5 科技人文课程设置及要求

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
经济数学	<p>1. 素质目标：通过对经济数学的学习，养成良好学习习惯，形成有效学习方法。凝聚团队合作意识和探索精神。</p> <p>2. 知识目标：了解微积分的基本概念；掌握相关知识的简单解题方法；掌握基本公式和结论。</p> <p>3. 能力目标：具有无限的思想观，初步具有“分割求和取极限”的思想方法。掌握数学建模的思想，能解决一些实际问题及经济应用问题。能用简单的数学软件解决数学问题。</p>	<p>1.函数的性质，极限的概念和运算法则，数学建模基本知识，几个常用的经济函数及其应用。</p> <p>2.导数与微分的概念和运算法则；</p> <p>3.导数与微分在数学中的简单应用，导数在经济分析的应用，边际分析、弹性分析、最优化分析三种常用的经济分析方法。</p> <p>4.不定积分和定积分的概念、计算，微元法，利用微元法求平面图形的面积，用微元法解决一些经济中的问题；</p> <p>5.简单数学软件的运用。</p>	<p>1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2.教师应具有扎实的专业基础和现代信息技术应用能力。</p> <p>3.教学过程中教师应以学生为主体，从学生的知识水平、专业知识出发组织教学。</p> <p>4.通过案例引入、理论讲授、案例分析、机房实操等方法，充分利用各种信息化教学方式开展教学工作。</p> <p>5.采取多形态的考核方式：学生自评、同学互评、在线测试、教师评价等构成平时成绩（50%），期末考试（50%）。</p>
实用英语	<p>1.素质目标：践行社会主义核心价值观，培育具有中国情怀、国际视野，能够在日常生活和职场中用英语进行有效沟通的高素质技术技能人才。提升学习兴趣、培养爱岗敬业、团队合作、劳动精神和树立文化自信等综合素质。</p> <p>2.知识目标：包括词汇、语法、语篇和语用知识。词汇：累计掌握 3000~5000 个单词。语法：遵循“实用为主、够用为度”的原则，查漏补缺，夯实语法基础。语篇：写作目的、体裁特</p>	<p>由基础模块和拓展模块两个模块组成。基础模块为职场通用英语，是各专业学生必修的基础内容。结合职场环境、反映职业特色，进一步提高学生的英语应用能力。拓展模块包括职业提升英语、学业提升英语、素养提升英语。主题类别包括：职业与个人、职业与社会和职业与环境三方面。</p> <p>总体归纳为：</p> <p>1.3000-5000 个基本词汇、400</p>	<p>1.结合书本教材和网络慕课，通过讲授、小组讨论、讲练、视听、角色扮演、情景模拟、案例分析和项目学习等教学方式的教学。</p> <p>2.坚持以“应用为目的，实用为主，够用为度”的人才培养大方向，利用“线上+线下”混合式外语教学新生态。</p> <p>3.坚持立德树人，发挥英语课程的育人功能；落实核心素养，贯穿英语课程教学全过程；突出职业特色，加强语言应用能力培养；</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	<p>征、标题特征、篇章结构、修辞手段、衔接与连贯手段、语言特点、语篇成分（句子、句群、段落）之间的逻辑语义关系等。语用：在不同情境中恰当运用语言的知识。</p> <p>3.能力目标：具备使用英语进行日常及与行业相关的口头和书面的简单沟通能力和协调工作的能力。</p>	<p>个左右与职业相关词汇以及1700常用词组的学习；</p> <p>2.简单实用的语法规则的学习与重温；</p> <p>3.口语、听力、阅读、翻译和写作等各项能力的训练。</p>	<p>尊重个体差异，促进学生全面与个性化发展。</p> <p>4.以规定的教学要求和教学内容为评价依据，着重考核学生实际运用语言的能力。采取形成性考核+终结性考核各占50%权重比的形式进行课程考核与评价。</p>
普通话	<p>1.素质目标：树立使用标准语言的信念，勇于表达，善于表达。了解口语表达的审美性和社会实践性，使学习与训练成为内心的需求和自觉的行为。</p> <p>2.知识目标：掌握普通话语音基本知识。掌握声母、韵母、声调、音变、朗读技巧、说话技巧。掌握读单音节字词、读多音节词语、短文朗读、话题说话的方法。</p> <p>3.能力目标：结合方言进行声母、韵母、声调和音变的辨正练习。了解普通话水平测试的有关要求，熟悉应试技巧，针对声母、韵母、声调和音变的读音错误和缺陷进行训练，并了解朗读和说话时应注意的问题，做到正确发音，能使用标准而流利的普通话进行语言交际，朗读或演讲。</p>	<p>1.普通话概说和普通话水平测试；</p> <p>2.普通话基础知识；</p> <p>3.普通话的声母、韵母、声调及难点训练；</p> <p>4.普通话的音变；</p> <p>5.单音节字词、多音节字词、短文朗读辅导；</p> <p>6.命题说话训练及模拟测试。</p>	<p>1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2.采用课堂讲授、训练、示范、模拟训练的形式，精讲多练，3.突出活动实践占4/5，体现任务引领、实践导向的课程设计思想。</p> <p>3.课堂教学可采用多媒体、录音机物质工具，最好能做到学生训练全程录音并及时播放正音。</p> <p>4.课程考试考核采用普通话国测。</p>
计算机应用基础	<p>1.素质目标：提高计算机专业素质及网络安全素质，具备信息意识和团结协作意识。</p> <p>2.知识目标：了解计算机及网络基础知识；熟练运用办公软件处理日常事务。</p> <p>3.能力目标：具备解决计算机基本问题和运用办公软件实践操作能力。</p>	<p>1.计算机基础知识及Windows 7操作系统；</p> <p>2.Officer 2010等办公软件的应用；</p> <p>3.计算机网络基本知识及网络信息安全。</p>	<p>1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2.通过理论讲授、案例展示、实操训练等方法，充分利用信息化教学手段开展理论及实践教学。</p> <p>3.采取形成性考核+终结性考核分别占70%和30%权重比的形式进行课程考核与评价。</p>
Office办公软件	<p>1.素质目标：提高office办公软件办公水平，具备独立完成复杂文档设计和排版能力。</p> <p>2.知识目标：熟练使用office套件；</p>	<p>1.office套件办公软件格式和排版设计；</p> <p>2.office套件办公软件菜单和功能布局；</p>	<p>1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2.通过理论讲授、案例展示、实操训练等方法，充分利用信息化教</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	<p>熟练完成毕业设计文档。</p> <p>3.能力目标：具备运用办公软件的实践操作能力。</p>	<p>3.排版文档、演示文档和数据文档使用技巧。</p>	<p>学手段开展理论及实践教学。</p> <p>3.采取形成性考核+终结性考核分别占30%和70%权重比的形式进行课程考核与评价。</p>
航空概论	<p>1.素质目标：加强专业思想，增强事业心、责任感，遵守职业道德、劳动纪律和团队合作精神。</p> <p>2.知识目标：了解航空发展史。了解航空器的分类、飞机的分类、主要组成、飞行性能及主要的参数；了解飞机的飞行基本原理；了解飞机的基本构造；了解飞机发动机的工作原理和分类；了解飞机的特种设备；了解航空武器的发展、分类和作用。</p> <p>3.能力目标：具有航空器分类、飞机分类的基本知识。具有分析飞机的基本结构、飞机飞行原理的能力；能对各种航空发动机的结构和原理进行分析；能分析航空武器的特点及作用。</p>	<p>1.航空发展史；</p> <p>2.航空器概况；</p> <p>3.飞机飞行的基本原理；</p> <p>4.飞机的基本构造；</p> <p>5.航空发动机；</p> <p>6.飞机特种设备和航空武器简述。</p>	<p>1.采用“理论讲解+实物观摩与现场观摩+实验”的一体化教学模式；</p> <p>2.运用现场教学、案例教学、讨论式教学、探究式教学等多种教学方法；</p> <p>3.充分利用信息化教学资源，开发课程教学资源库，利用互联网、视频及PPT等多媒体课件，搭建多维、动态、活跃、自主的课程训练平台，使学生主动、积极、创造性地进行学习；</p> <p>4.结合学生在线理论学习和课堂学习，采取形成性考核+终结性考核分别占60%和40%权重比的形式进行课程考核与评价。</p>
科技信息	<p>1.素质目标：增强科学素养，培养一丝不苟开展科学知识学习的科学态度。培养科技强国、科技报国的爱国情怀。</p> <p>2.知识目标：结合专业了解科技发展前沿信息。</p> <p>3.能力目标：掌握常用的获取科技信息检索工具及方法。</p>	<p>1.科技信息文化；</p> <p>2.科技发展趋势与前沿信息；</p> <p>3.常用科技信息检索工具与检索技巧；</p> <p>4.科技信息检索应用；</p> <p>5.大数据与科技信息安全。</p>	<p>1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2.采取讲座形式教学模式，进行科技信息前沿知识的科普。</p> <p>3.采取线上资源闯关学习方式完成。</p> <p>4.采取形成性评价方式进行课程考核。</p>
入学与安全教育	<p>1.素质目标：具备自我规划能力，为大学生活打下良好基础；增强自我防范、保护意识，提高自身应对不法侵害和伤害的能力。</p> <p>2.知识目标：了解大学、学校的基本组织架构，了解社团的基本职能，了解《学生守则》的基本内容，懂得人际交往的基本方法；了解基本法律法规，懂得基本的安全常识。</p> <p>3.能力目标：对大学及学校组织架构有基本的了解，对《学生守则》的</p>	<p>1.大学的概念与职能；</p> <p>2.学校的基本组织架构及大学生社团；</p> <p>3.《学生守则》的基本内容；</p> <p>4.专业基本信息；</p> <p>5.大学生的人际交往与情感；</p> <p>6.大学生身心健康的合理发展；</p> <p>7.如何有效的利用网络；</p> <p>8.遵守法律法规的有关规定，增强自律意识，养成自觉遵守与</p>	<p>1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2.相关部门提供学习材料。</p> <p>3.保卫处要做好安全教育课件，组织好教学力量。</p> <p>4.辅导员、班主任跟踪学习状况。</p> <p>5.采取形成性评价方式进行课程考核。</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	基本内容和专业有基本的把握；具备自我防范、自我保护意识，学会一些防范技巧，增强遇到意外时的自卫能力。	维护公共场所秩序的习惯； 9.理解社会安全的重要意义，维护社会安全； 10.认识社会的复杂性，树立自我保护意识，防被骗、被拐卖； 11.学会一些应对敲诈、抢劫、绑架、恐吓和性侵犯等突发事件的方法、技能，避免和减轻特定伤害。	
社会调查(实践)	1.素质目标：提高社会实践能力，促进学生身心发展。 2.知识目标：培养、训练学生观察社会、认识社会以及提高学员分析和解决问题能力的重要教学环节。 3.能力目标：要求学生运用本专业所学知识和技能，而且使学生通过对学科重点或焦点问题进行社会实践，圆满完成学习计划，实现教学目标。	1.社会调查的内容主要包括以下几个方面：①农村、城市某一地区经济、政治、思想、文化等领域的现状和发展趋势；②农村、城市社会主义改革某一方面的成果、经验及存在问题 and 解决方法；③农村、城市社会主义精神文明建设的成果、经验及存在问题 and 解决办法；④先进人物、先进事迹；⑤社会热点问题； 2.社会调查必须进行实地考察，实事求是的分析研究，撰写有实际内容、理论水平和参考价值的调查报告。	1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。 2.可单独进行或几个同学组成小组进行，如果是小组形式，需要在报告中说明组长和小组内明确的分工。 3.课程的考核：(1)学生交一份实习报告（不少于3000字，必须手写），由指导教师给学生评定成绩；(2)实习成绩为：通过和不通过；(3)对于特别优秀的社会实践，由学生提出申请并且经过指导教师推荐，参加答辩，答辩委员会将从中选择若干同学予以表彰，并颁发《社会实践》课程优秀证书。学生申请和指导教师推荐须在第一周内完成；(4)实习报告必须在开学第一周周三之前上交指导教师，否则以不通过记分。指导教师必须在第二周周三之前将评定后的学生报告交教务办公室。
毕业与安全教育	1.素质目标：通过各项毕业离校活动，激发学生感恩母校、奉献社会、做文明大学生的担当；增强自我防范、保护意识，提高自身应对不法侵害和伤害的能力。 2.知识目标：了解办理毕业离校手续的基本程序，立志成就自己、奉献社会的打算；了解基本法律法规，懂得基本的安全常识。 3.能力目标：能顺利办理离校手续，	1.毕业生离校手续办理； 2.领取毕业证； 3.毕业生档案； 4.毕业典礼； 5.遵守法律法规的有关规定，增强自律意识，养成自觉遵守与维护公共场所秩序的习惯； 6.理解社会安全的重要意义，维护社会安全； 7.认识社会的复杂性，树立自	1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。 2.相关部门提供学习材料。 3.保卫处要做好安全教育课件，组织好教学力量。 4.辅导员、班主任跟踪学习状况。 5.采取形成性评价方式进行课程考核。

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	开启自我人生规划、奉献社会的能力；具备自我防范、自我保护意识，学会一些防范技巧，增强遇到意外时的自卫能力。	我保护意识，防被骗、被拐卖； 8.学会应对敲诈、抢劫、绑架、恐吓和性侵犯等突发事件方法、技能，避免和减轻特定伤害。	

(4) 公共选修课程设置及要求

公共选修课程设置及要求如表 6 所示。

表 6 公共选修课程设置及要求

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
中国党史专题	<p>1. 素质目标：激发学生从党史中汲取力量，坚定信仰，树立正确的世界观、人生观和价值观，激励学生为实现中华民族伟大复兴而努力奋斗。</p> <p>2. 知识目标：引导和帮助学生了解党的历史、党的基本理论，掌握党的路线方针政策，了解百年来中国共产党所取得的巨大成就及其基本经验。</p> <p>3. 能力目标：通过党史专题的学习，培养学生自觉学习党史的能力；提升不断从党的光辉历史中汲取砥砺奋进的智慧和力量的能力。</p>	<p>专题一：为什么选择中国共产党？</p> <p>专题二：中国共产党为什么能？</p> <p>专题三：中国共产党百年璀璨成果与经验启示</p> <p>专题四：“我有话儿对党说”的演讲（实践课）</p>	<p>1.落实立德树人根本任务。</p> <p>2.帮助学生正确认识中国共产党的百年发展历程。</p> <p>3.课程主要采取专题讲授法和讨论法.重视发挥教师主导作用，学生主体作用，重视课堂互动，做好学情分析，认真组织教学。</p> <p>4.按照形成性考核占 40%+终结性考核占 60%的权重比进行课程考核与评价。</p>
信息素养	<p>1.素质目标：树立信息意识。规范学术行为，遵循信息伦理道德。掌握批判性思维方法。培养工匠精神，增强文化自信。</p> <p>2.知识目标：了解信息素养、信息源、信息检索的基本概念和理论。掌握信息检索的方法与途径。</p> <p>3.能力目标：掌握常用信息检索工具及使用技巧，学会用科学方法进行文献信息的收集、整理加工和利用。</p>	<p>1.信息理论：1)信息本体；2)信息资源；3)信息化社；</p> <p>2.信息素养：1)信息素养的内涵；2)信息素养系统；3)信息素养标准；</p> <p>3.信息素养教育：1)信息检索技术；2)搜索引擎和数据库；3)信息检索与综合利用；4)大数据与信息安全。</p>	<p>1.融入课程思政，全程贯穿立德树人。</p> <p>2.将信息知识与专业知识学习有机结合，以问题为导向设置课程内容；</p> <p>3.采取探究式的教学模式，通过参与、合作、感知、体验、分享等方式，在生生之间、师生之间相互反馈和分享的过程中促进学生全面性成长；</p> <p>4.以形成性评价方式为主。过程性考核(80%)+终结性考核(20%)。</p>
知识产权法	<p>1.素质目标：1)具有耐心细致、精益求精的工作态度，养成科学务实的工作作风；2)具有保密意识和商业秘密意识，养成良好的职业行为习惯；3)具有良好的心理素质，具有吃苦耐劳、团结协作、勇于创新的精神；4)对中外知</p>	<p>1.知识产权的定义、种类，共 1 课时；</p> <p>2.我国知识产权的历史、现状以及和欧美、日本等国的差距，共 1 课时；</p>	<p>1.教学方法：1)融入课程思政，全程贯穿立德树人；2)可采用的教学方法主要有：工作任务驱动法、情景教学法、讨论法、案例学习法、理实一体化教授法；3)将课程内容</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	<p>识产权的技术差距有客观的认识,清楚地知道我国在很多关键技术领域向外国专利权人支付巨额专利许可费的客观事实,培养学生自尊自信自强的民族精神;5)培养学生作为知识产权从业人员的职业荣誉感和责任感。</p> <p>2.知识目标:1)掌握知识产权的定义,常见的知识产权类型;2)掌握我国知识产权的历史、现状以及和欧美、日本等国的差距和优势领域;3)了解专利、商标、著作权这几种知识产权的区别和联系;4)初步了解专利合同、著作权合同、商标合同、技术服务合同、技术转让合同的基本写法与注意事项;5)了解著作权、专利权、商标权的主体和客体;6)了解反不正当竞争法、反垄断法与知识产权专属权之间的区别和联系;7)初步了解民事诉讼法,行政诉讼法,技术合同法以及知识产权单行本;8)掌握专利文本、软著文本、商标文本的书写基本注意事项与写作技巧。</p> <p>3.能力目标:1)能够知道知识产权的法律属性、财产属性、民事属性、人身属性;2)能够知道知识产权的主体和客体,以及不属于对应的知识产权的主体和客体;3)学生能够写出符合标准的相关合同;4)能够写出符合基本格式要求的专利文本、著作权文本、商标文本;5)能够向企业解释清楚知识产权对企业发展的意义以及企业需要的知识产权种类。</p>	<p>3.专利、商标、著作权的基本定义以及这几种知识产权的区别和联系,共3课时;</p> <p>4.专利合同、著作权合同、技术服务合同的基本写法与注意事项,共9课时;</p> <p>5.著作权、专利权、商标权的主体和客体,共1课时;</p> <p>6.反不正当竞争法、反垄断法与知识产权专属权之间的区别和联系,共3课时;</p> <p>7.大致介绍民事诉讼法、行政诉讼法、技术合同法以及知识产权单行本,共3课时;</p> <p>8.专利文本,软著文本书写基本注意事项与写作技巧,共19课时;</p>	<p>分成9个项目,教学中以学生为主体,老师在现场指导;4)在部分项目中,将学生分组,每组5-6人,使用情景教学法,同一组的学生分别扮演审查员、专利代理机构、复审员、法官、申请人/专利权人、发明人/设计人、作者、著作权人、无效请求人等进行答辩、无效、修改、意见陈述等。</p> <p>教学手段:1)可采用的教学手段主要有多媒体教学、CPC软件、solidworks软件、photoshop、影像资料、网上在线课程、现场教学等立体化教学手段,清晰、生动的向学生传授课程知识;2)考虑专利知识的复杂性,通过公开文献分析他人答辩的优缺点以及如何预防低质量答辩;3)通过工作任务驱动法,可在课程中安排学生对审查员发来的补正通知书、审查意见通知书、复审意见书等进行试答辩或者进行分析。</p>
中国传统文化	<p>1.素质目标:具有对中国传统文化的热爱敬畏之情;具有强烈的民族精神、人文精神、科学精神,具有较好的审美情趣和审美能力。</p> <p>2.知识目标:了解了中国传统哲学、文学、宗教文化精髓,扩大学生视野,读懂更多的经典名著名篇,熟悉中国古代的艺术、科技、文化成果,弘扬中国传统礼仪、风俗及美食文化。</p> <p>3.能力目标:能学于内而形于外,能从文化的视野分析、解读当代社会的种种现象,能把内在的文化素养在言行举止中体现出来。</p>	<p>1.中国传统文化概述</p> <p>2.中国古代哲学和文学。</p> <p>3.中国传统宗教和传统节日。</p> <p>4.中国传统艺术、传统戏曲和传统科技。</p> <p>5.中国传统民俗、礼仪和饮食文化。</p>	<p>1.融入课程思政,全程贯穿立德树人。</p> <p>2.在课堂教学上,注重启发式教学,开展案例教学、仿真教学、情景教学、讨论教学等。</p> <p>3.与学院社团活动相结合,利用辅导文学社成员的机会,开展传统文化知识讲座,进行传统文化知识竞赛。</p> <p>4.与社会课堂相结合,利用寒暑假社会实践要求学生发掘家乡的传统文化,并写出相应的论文。</p> <p>5.与校园文化建设相结合。</p> <p>6.采取形成性考核+终结性考核各占50%权重比的形式进行课程考</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
			核与评价。
大学语文	<p>1.素质目标：培育学生人文精神，提升文化品位。培养良好的职业意识与职业素养。</p> <p>2.知识目标：掌握阅读、评析文学作品的基本方法。理解口语表达与各类应用文的基本要求与技巧。</p> <p>3.能力目标：提高口头和书面表达能力与对人类美好情感的感受能力。</p>	<p>1.古今中外优秀文学作品；</p> <p>2.朗诵、演讲、辩论等口语训练；</p> <p>3.计划、总结等各种应用文写作训练。</p>	<p>融入课程思政，全程贯穿立德树人；实行专题化、信息化的教学模式，范文讲解与专题讲座相结合，组织课堂讨论、辩论会或习作交流会。结合校园的文化建设，指导学生积极参与第二课堂活动。采取形成性考核+终结性考核各占50%权重比的形式进行课程考核与评价。</p>
湖湘文化	<p>1.素质目标：充分挖掘文化资源，激发学生热爱家乡、建设家乡的热情，激发学生参与探索大自然，参与社会实践活动的积极性和创造性，为宣传、发展湖南经济服务。在湖湘文化的熏陶中陶冶学生的情操，净化学生的心灵，进而树立正确的道德观、价值观，以便将来更好地继承和弘扬中华民族传统美德。</p> <p>2.知识目标：通过本课程的学习，让学生理解文化的基本形态和结构层次，掌握湖湘文化的内涵和精神特质。</p> <p>3.能力目标：能熟知湖湘文化及内涵，提高自身的专业知识水平与综合文化素养，自觉践行湖湘文化的优良传统。</p>	<p>1.湖湘文化的形成、发展及精神特质</p> <p>2.湖湘教育、哲学、文学、艺术、史学、科技、宗教</p> <p>3.湖湘饮食文化</p> <p>4.湖湘民俗风情</p> <p>5.湖南风物名胜</p> <p>6.湖湘文化与湖南现代化</p>	<p>1.融入课程思政相关内容。</p> <p>2.教学中重点关注湖湘文化不同发展阶段的代表人物、典型事件和标志性成果；引用经典文本来阐释问题，拓展学生知识面；以名家名作为主线，以鉴赏为主题，运用多种素材、手段，创造良好情境提高学生的艺术鉴赏力；结合生活实际讲授，多给学生创造、品味、动手的机会。</p> <p>3.采取形成性考核+终结性考核各占50%权重比的形式进行课程考核与评价。</p>
音乐欣赏	<p>素质目标：</p> <p>1.具有正确的世界观、人生观、价值观；</p> <p>2.具有良好的职业道德和职业素养；</p> <p>3.具有良好的身心素质和人文素养；</p> <p>4.培养学生的高雅审美情趣。</p> <p>知识目标：</p> <p>1.通过对民族音乐的学习，体会作品中对祖国、文化、历史、社会的赞美和歌颂，使学生了解和热爱祖国的音乐文化，增强爱国意识和爱国主义情操。</p> <p>2.学习各种国家、不同时期的作品，感知各国各民族的风土人情，开阔视野</p> <p>3.理解各国各民族的音乐文化，建立多元文化的价值观。</p> <p>能力目标：</p> <p>1.具备音乐欣赏的基本理论知识和欣赏技巧。</p> <p>2.具备准确、敏锐地从整体上感受、体验音</p>	<p>1.艺术歌曲</p> <p>2.民族歌曲</p> <p>3.合唱歌曲</p> <p>4.流行歌曲</p> <p>5.歌剧</p> <p>6.音乐剧</p> <p>7.戏曲与说唱音乐</p>	<p>1.可采用的教学方法主要有：讲授法、情景演练法</p> <p>2.教材、微课教学视频、富媒体教学课件（如PPT课件、图片、音频、习题库、作业库、试题库等）、网络教学平台。</p> <p>3.采取形成性考核+终结性考核分别占70%和30%权重比的形式进行课程考核与评价。</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	乐表现内容的能力。		
文学欣赏	<p>1.素质目标:学会鉴赏并正确评价文学遗产,全面提高文学素养。在对名著的阅读欣赏中获得思想的启迪、审美的愉悦、道德的熏陶、性情的陶冶。</p> <p>2.知识目标:了解文学发展的基本知识和成就。了解文学发展的基本线索和文学思潮、流派的基本内容和演变情况。了解主要作家的生平创作道路、主要作品的思想艺术特点、成就及其意义。</p> <p>3.能力目标:对经典作品的情节内容、人物形象、思想主题等有较为深刻地认识。能用带规律性的知识和方法阅读、欣赏、评价(品味语言、领悟形象、体验情感)一般古今中外文学作品,会写一般的赏析文章。通过选文的典范性、丰富性达到提高文化素质和阅读、表达能力的目的,并启迪思想、激发创造的灵感与热情,培养创新能力。</p>	<p>1.文学欣赏概述;</p> <p>2.中国经典诗歌、小说、散文欣赏;</p> <p>3.中国经典戏曲欣赏;</p> <p>4.外国经典文学作品欣赏;</p> <p>5.影视、网络文学作品欣赏。</p>	<p>1.利用文学作品“文以载道”的特点,充分发掘作品中蕴涵的思想教育、道德教育因素,以此感染学生,为他们确立人生追求、价值趋向目标做正面的积极的导向;</p> <p>2.在教学中,使用情感投入法、点面结合法、内容讲授的纵向横向比较法、研究性学习法、多媒体教学法、课外书目阅读法、课堂演练法(对学生口头表达、言语交际的训练)等教学方法;</p> <p>3.充分发挥学生的学习主体性,在教学内容的安排上,突破以时间为经,以选文加文学史为纬的传统教学模式,变为以文学史、文化史为经,以文学或文化专题为纬的教学模式;</p> <p>4.采取过程性评价法,即平时成绩占总评分的40%,期末考查占总评分的60%。</p>

2. 专业(技能)课程

(1) 专业基础课程

专业基础课程包含 8 门课程,各课程的内容与要求见表 7—14。

1) 管理学

管理学课程的设置及要求如表 7 所示。

表 7 管理学课程设置及要求

课程名称	管理学	参考学时	60
------	-----	------	----

课程 目 标	素质 目 标	<ol style="list-style-type: none"> 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.养成良好的职业道德和规范，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、全球视野和市场洞察力； 4.具有自我管理能力和职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神； 5.具有健康的体魄、心理和健全的人格，养成良好的行为习惯； 6.具有一定的审美和人文素养，具有较好的诚信品质和敬业精神。
	知识 目 标	<ol style="list-style-type: none"> 1.掌握管理的含义、基本特点，管理的二重性，管理的职能，管理者的层次和角色，简单了解管理理论的发展； 2.掌握企业的概念和特点，企业的类型；掌握企业管理的概念、性质和职能，掌握现代企业制度的基本含义和特点，我国现代企业制度的基本组织形式，了解企业管理的发展； 3.掌握企业经营战略及企业经营战略管理的概念、企业经营战略的特点、经营战略管理的流程。熟悉企业制定经营战略的重要性和必要性； 4.掌握人力资源及人力资源管理的概念、人力资源管理的主要实践模块。了解工作分析和岗位评价的目的、流程； 5.掌握市场、市场营销的概念和功能，消费者市场及消费者行为模式，掌握目标市场营销和竞争性的市场营销战略类型，掌握市场营销组织策略类型，了解市场营销观念； 6.掌握质量、全面质量管理的概念，了解质量管理的产生和发展，质量管理常用的统计方法； 7.掌握财务管理的概念，财务管理的主要内容，财务分析指标，了解财务控制的历史演变和特点； 8.掌握企业文化的概念、主要特征和功能，企业文化的核心，掌握企业文化建设的程序，掌握企业形象设计及其途径，了解企业文化建设的原则，管理道德。
	能力 目 标	<ol style="list-style-type: none"> 1.通过管理基础知识学习，会用管理知识分析、解释企业的管理活动； 2.通过现代企业的学习，会区分什么是企业，会辨别企业类型，会分析和解释企业管理的功能； 3.通过企业经营战略管理的的学习，会分析、解释企业经营战略管理的流程及各环节的重点； 4.通过人力资源管理的学习，会区分企业人力资源管理的主要模块和基础工作，会分析和解释企业的人力资源管理工作； 5.通过市场营销管理的学习，会进行初步的消费者购买行为分析，会根据企业的环境信息匹配市场营销战略； 6.通过质量管理的学习，会区分企业管理中质量管理的效能； 7.通过财务管理的学习，会初步分析企业财务营运优劣； 8.通过企业文化的学习，会用企业文化的三个层面进行企业文化分析，会初步设计企业文化建设的流程。

教学内容	1.管理认知 2.现代企业制度 3.企业战略与经营 4.人力资源管理 5.质量管理 6.市场营销管理 7.财务管理 8.现代企业文化
教学要求	教学方法 1.可采用案例分析法、情景模拟法、课外实践法等多种教学方法。 2.通过教师引导，激发学生的学习欲望和热情，引导学生独立思考问题，学会搜集相关信息资料，在小组内讨论，并总结讨论结果在课堂上大胆发言。通过主题讨论法，可以增强学生对知识的记忆与理解，从而达到教学目的。 3.融入课程思政，不定期的选择具有现实意义的主题内容组织学生进行讨论，在课堂教学过程中全程践行社会主义核心价值观的引领及中国传统文化和管理思想的传播。
	教学手段 1.多媒体教学：课堂教学以多媒体电子课件（PPT 电子教案）为主，配合使用黑板板书。充分利用多媒体的优势，用电子课件制作大量内容丰富的教案，在配以案例、习题等内容，以取得较好的教学效果。 2.网络教学：利用多媒体一体化教室、校园网等资源优势，构建本课程的教学网站，通过网络提供丰富的教学资源。包括教学大纲、教学实施计划、电子教案、PPT 课件、习题及答案、试卷、实习计划、案例、论文等。学生可以利用课余时间自主学习，开阔视野。
	考核评价 主要分模块采用过程考核及期末考核等考核方式。 1.形成性考核考察学生平时作业、课堂表现、考勤情况、自主学习等方面，占总评成绩的 40%； 2.终结性考核即期末笔试，占总评成绩的 60%，笔试形式为期末闭卷考试，主要考核学生对知识的掌握情况和运用知识的能力。

2) 市场营销学

市场营销学课程的设置及要求如表 8 所示。

表 8 市场营销学课程设置及要求

课程名称	市场营销学	参考课时	60
课程目标	1.培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、科学严谨的工作作风； 2.具备诚信待人、与人合作的团队协作精神；具备工作的主动性、自主学习能力和创新能力； 3.具备法制、安全、环保意识。		

	知识目标	<ol style="list-style-type: none"> 1.正确理解市场营销的基本概念和基本理论；全面掌握现代市场营销观念的内容；理解市场营销的基本理论及其新发展； 2.了解市场购买行为的过程及其特点； 3.理解市场营销计划内容，了解市场营销活动管理过程内容，掌握不同市场的竞争策略； 4.理解产品整体概念，掌握产品组合的概念与产品组合策略，能辨别产品所处生命周期的阶段并找到对于的策略，掌握定价的策略与技巧； 5.掌握影响分销渠道选择的因素和分销策略，理解销售代理方式，掌握选择代理商应考虑的因素； 6.了解促销组合策略，掌握广告、公共关系、销售促进和人员推广的基本策略和技巧。
	能力目标	<ol style="list-style-type: none"> 1.具有能正确地理解市场营销的基本专业术语并能进行专业的交流的能力； 2.具有能正确运用现代市场营销观念分析市场营销活动问题并解决问题能力； 3.具有对市场购买行为的类型进行分析，能根据消费者购买过程采取相应的对策； 4.具有能制定和组织实施市场营销计划并组织管理整个市场营销活动过程的能力； 5.具有组织实施产品组合策略、能辨别产品所处生命周期的阶段并找到对于的策略和灵活运用定价策略与技巧的能力； 6.具有搜集、阅读资料和运用资料的能力； 7.具有正确选择分销渠道并能根据实际情况正确设计和管理分销渠道的能力；能利用销售代理启动市场； 8.具有制定促销方案、组织实施人员推销策划的能力。
教学内容		<ol style="list-style-type: none"> 1.认知市场营销 2.市场营销环境分析 3.消费者市场与购买行为分析 4.组织者市场与购买行为分析 5.市场营销战略与计划 6.目标市场与市场细分 7.产品策略 8.定价策略 9.分销策略 10.促销策略
教学要求	教学方法	<ol style="list-style-type: none"> 1.要采用启发式教学、任务驱动式教学法、讨论式教学法和案例教学法。在教学中启发培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、科学严谨的工作作风；培养学生法制、安全、环保意识。 2.通过广泛运用案例教学和案例讨论法，通过分析真实的国际营销案例来理解国际市场营销理论；通过启发和互动教学，加深学生对理论的理解和掌握；通过组织学生去会展参观进行认知实习。
	教学手段	<ol style="list-style-type: none"> 1.利用多媒体、视频等教学手段，增加课堂信息量，提高课堂教学效率。； 2.充分利用移动互联通信设备、多媒体、网络、空间等信息化手段实施教学，积极开展师生教学互动，大力倡导学生自主学习、自主探索，达到共同学习、共同提高的目的。

	考核评价	采取过程性考核+终结性考核分别占 40%和 60%权重比的形式进行课程考核与评价。结合课堂提问、平时作业态度及项目完成情况，综合评价学生成绩。注重学生应对能力和分析、处理实际问题能力的考核，对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励，全面综合评价学生能力并培养创新意识。
--	------	--

3) 经济学

经济学课程的设置及要求如表 9 所示。

表 9 经济学课程设置及要求

课程名称	经济学	参考课时	64
课程目标	素质目标	1.具备良好的心理素质和克服困难的毅力； 2.具有良好的团队协作精神和敬业精神； 3.具备良好的信息收集、分析和处理能力； 4.具有良好的沟通能力和组织能力； 5.具有善于总结、力求上进的工作精神。	
	知识目标	1.熟练掌握供求理论、需求弹性与供给弹性，了解价格政策； 2.能够熟练使用边际效用分析法和无差异曲线分析法，熟悉消费者剩余的概念； 3.能够熟练掌握两种生产要素的最优组合，生产要素最优投入与规模经济理论； 4.熟悉垄断市场上的歧视价格，垄断竞争市场上的产品差别竞争； 5.熟练使用宏观经济指标，掌握国内生产总值及核算方法； 6.熟悉总需求决定理论和乘数理论；能够掌握通货膨胀的形成原因，能用总需求-总供给模型分析失业与通货膨胀的原因及其相互关系，绘制并解释菲利普斯曲线； 7.掌握经济周期的含义、分类与各阶段的特征；经济增长的含义与特征，知晓经济增长的源泉，了解各种经济增长模型，并能对经济增长的因素进行分析； 8.掌握宏观经济政策目标，了解财政政策与货币政策在宏观经济管理中的运用。	
	能力目标	1.具有自学能力、理解能力与表达能力以及综合运用知识分析问题的能力； 2.能够举一反三，关注社会现实经济问题，理论实践相结合； 3.具备自主学习新技术、新知识的能力；具有获取并使用信息和新技术的能力。	

教学内容	1.走进经济学 2.需求与供给 3.消费者行为分析 4.生产者理论与成本理论 5.市场理论 6.生产要素和分配理论 7.市场失灵与微观经济政策 8.宏观经济政策 9.国民收入核算 10.经济周期与经济	
教学要求	教学方法	1.主要采用启发式教学、任务驱动式教学法、讨论式教学法和案例教学法。 2.通过现实经济现象的分析，融入思政元素“唯物辩证思维方式，正确认识事物和现象的产生与发展；培养遵循经济发展规律并创新发展观念”。
	教学手段	1.利用多媒体、视频等教学手段，增加课堂信息量，提高课堂教学效率。 2.多用身边或者实际生活中的案例，让学生亲身体会经济生活的含义。例如家中买房时贷款方式的选择等。
	考核评价	采取过程性考核+终结性考核分别占 30%和 70%权重比的形式进行课程考核与评价。

4) 统计学

统计学课程的设置及要求如表 10 所示。

表 10 统计学课程设置及要求

课程名称	统计学	参考学时	64
课程目标	素质目标	1.敏锐的观察力，善于观察环境中细微的变化，善于把握机会；培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、勤于思考，及时发现问题的学习习惯； 2.具备较强的自我学习能力和可持续发展能力； 3.培养学生客观公正、坚持原则、保守秘密、勤奋敬业、谨慎细致、务实高效、团结协作的职业态度；具备诚信待人、与人合作的团队协作精神； 4.具有强烈的工作责任心和风险意识。 5.在数据库的使用过程中培养效率和安全意识，养成良好的职业道德；具备工作的主动性、自主学习能力和创新能力。	
	知识目标	1.具有较强的统计思维能力，能完全读懂统计年鉴、统计公报等； 2.理解统计指标与指数的关系和意义； 3.熟练掌握抽样推断的原理和方法； 4.掌握相关分析与回归分析的原理； 5.掌握统计预测的一般方法； 6.熟练应用 Excel 进行数据统计及分析。	

	能力目标	1.培养学生搜集资料、调查市场、阅读资料和利用资料的能力； 2.能够绘制常用的统计图，具备编制、阅读统计报表的能力； 3.能够进行综合指标的计算及分析； 4.具备国民经济指标的阅读和分析能力； 5.具备应用 Excel 进行数据统计及分析的能力。
教学内容		1.统计的基本问题 2.统计调查 3.统计整理 4.统计分析 5.统计预测
教学要求	教学方法	1.坚持“教学做”一体化方针，采取任务驱动、情景教学与问题教学法，注重培养学生的专业操作技能，引导学生在真实的企业环境中完成企业市场调查任务。同时融入思政元素“强烈的工作责任心和风险意识、善于观察环境中细微的变化，善于把握机会；培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、勤于思考，及时发现问题的学习习惯”。 2.采取启发式和讨论式教学，启发学生掌握统计分析的核心技能，掌握实训项目任务，提高统计分析的技能与水平。 3.以案例教学法、情景教学法、目标教学法为主； 4.将学生分组，每组 4-5 人，鼓励学生采用团队方式开展合作学习。
	教学手段	1.可采用的教学手段主要有多媒体教学、实操演练、案例分析、网络等立体化教学手段，清晰、生动的向学生传授课程知识。 2.充分利用信息化教学资源，开发学生自主学习课程教学资源库。
	考核评价	全课程主要以过程性考核与终结性考核结果，过程考核中主要由学生自律性及主动参与度行程，形成素养考核，占比 20%、小组合作完成教学实训任务，形成技能考核，占比 20%；对主要知识点进行终结性考核，形成知识考核，占比 60%。

5) 消费者行为分析

消费者行为分析课程的设置及要求如表 11 所示。

表 11 消费者行为分析课程设置及要求

课程名称		消费者行为分析	参考课时	64
课程目标	素质目标	1.具备自主学习和总结的能力； 2.具备较强的自我约束、管理、展示和心理调适能力，具有团队精神和合作意识； 3.具备良好的表达和有效的沟通能力； 4.具备自我展示能力和一定的创新能力； 5.具备高度的责任感和吃苦耐劳的工作作风。		
	知识目标	1.了解消费心理学在市场营销中的作用； 2.了解并熟悉消费者心理活动过程及表征； 3.掌握不同消费者个性心理特征； 4.掌握各类型消费者个性心理倾向； 5.了解社会因素和商品因素对消费心理的影响。		

	能力目标	<ul style="list-style-type: none"> 1.能运用心理学知识分析各类消费者的消费特点; 2.能识别消费者的心理变化; 3.能识别购买信号; 4.能根据消费者行为分析知识做好店铺的布局设计; 5.能识别顾客的喜爱和禁忌。
教学内容		<ul style="list-style-type: none"> 1.消费心理学概述 2.消费者心理活动过程 3.消费者个性心理特征 4.消费者个性心理倾向 5.影响消费心理的社会因素 6.影响消费心理的商品因素
教学要求	教学方法	<ul style="list-style-type: none"> 1.教学方法主要有：课程以项目为导向，通过基础知识结合项目案例学习法，达到讲解实操一体化，提升学生动手能力；教学形式为边讲边练，讲练结合形式。 2.将学生分组，每组 4-6 人，鼓励学生采用小组合作方式开展学习任务，每组设置小组长，由小组长督促学生学习，提升班级学习氛围。 3.思政重点融入“具备较强的自我约束、管理、展示和心理调适能力，具有团队精神和合作意识”。
	教学手段	<ul style="list-style-type: none"> 1.教学手段主要有线上线下教学、优质教学资源网站推荐、书籍推荐、名人讲师推荐等多元化教学手段，丰富、生动的向学生传授课程知识。 2.由于本门课主要涉及到实操演练，目的在于提升学生应用能力，因此每节课结束都需要通过作业或课堂任务的方式获取学生学习情况的反馈，再根据反馈情况调节课程进度和讲解方式，争取达到课上消化，课后提升的效果。
	考核评价	采取平时考核+期末成绩考核分别占 40%和 60%权重比的形式进行课程考核与评价。

6) 电子商务概论

电子商务概论课程的设置及要求如表 12 所示。

表 12 电子商务概论课程设置及要求

课程名称		电子商务概论	参考课时	64
课程目标	素质目标	<ul style="list-style-type: none"> 1.培养学生具有诚信友善、爱岗敬业、吃苦耐劳、科学严谨的工作作风; 2.具备诚信待人、与人合作的团队协作精神; 3.具备工作的主动性、自主学习能力和创新能力。 		
	知识目标	<ul style="list-style-type: none"> 1.掌握网店日常经营过程中的定位、推广、视觉、客户关系等操作方法; 2.掌握店铺定位方法，能够制定经营策略; 3.掌握直通车、钻石展位、淘宝客、搜索优化等推广方法; 4.收集整理案例了解行业店铺视觉风格，结合模拟软件掌握运营与推广操作技巧。 		

	能力目标	<p>1.培养学生能进行市场调研确定店铺定位，具备开设店铺及做好店铺日常运营，能对店铺进行有效推广的能力；</p> <p>2.培养学生商业经营运作能力；</p> <p>3.培养学生总结与应用实践经验的能力；</p> <p>4.具备获取新知识和技能的能力。</p>
	教学内容	<p>1.运营认知</p> <p>2.网店规划</p> <p>3.商品运营</p> <p>4.流量获取</p> <p>5.营销转化</p> <p>6.网店运营分析</p>
教学要求	教学方法	<p>1.采取任务驱动、情景教学、案例教学，注重启发学生思维，提升学生的学习积极性，同时将学生潜在问题和能力充分展现，以利课程后续不断优化。</p> <p>2.课赛融合、课证融合，激发探索性学习，不断提升店铺运营与推广的能力。</p> <p>3.思政重点融入元素“诚信待人、与人合作的团队协作精神；工作的主动性、自主学习和创新能力”。</p>
	教学手段	<p>1.利用学习通、中国大学 mooc、i 博导，鸿科经纬等在线平台，结合电子商务竞赛软件等信化工具，打造线上线下结合的开放式智慧课堂。</p> <p>2.及时将本课程教学计划、教学大纲等教学文件以及课程的教师教学指导书、学生学习指导书、教案、课件、习题库等教学资源上网，并及时更新，引导学生利用在线平台自主学习。</p>
	考核评价	<p>1.本课程为实践性较强的课程，故课程考核侧重于技能性考核。</p> <p>2.课程考核分为素养、知识和技能三部分。其中素养评价占 20%，重点考察学生的学习自律性、主观努力度以及主动参与度；知识评价占 40%，重点考察学生对数据分析的知识点、流程、方法的正确理解；技能评价占 40%，重点考察学生的实际数据分析能力。</p> <p>3.课程结束应取得网店运营 1+X 中级证书。</p>

7) 零售管理

零售管理课程的设置及要求如表 13 所示。

表 13 零售管理分析课程设置及要求

课程名称	零售管理	参考课时	44
课程目标	<p>1.具备遵纪守法、热心服务、礼貌待客、公平交易、诚实守信的工作作风；具备与人沟通交流合作、乐于奉献的精神；具备良好的职业道德、公平正直；</p> <p>2.锻炼吃苦耐劳、有责任心、做事细致；</p> <p>3.学会持续从互联网领域学习的能力；</p> <p>4.培养团队合作意识与能力；</p> <p>5.良好沟通和语言表达能力。</p>		

	知识目标	<p>1.掌握连锁门店基础知识和岗位设置；</p> <p>2.掌握商品采购制度、采购工作计划与商品结构表的制作；</p> <p>3.掌握收货作业管理流程与收货作业管理内容；</p> <p>4.掌握理货作业管理内容；</p> <p>5.掌握理货员的岗位职责；</p> <p>6.掌握营业员岗位认知、营业员主要工作内容与商品推介方法；</p> <p>7.熟悉收银工作和效益分析；</p> <p>8.掌握员工管理。</p>
	能力目标	<p>1.具有店铺选址和布局设计能力；</p> <p>2.具有选品和采购管理能力；</p> <p>3.具有员工培训和管理能力；</p> <p>4.会进行效益分析。</p>
教学内容	<p>1.门店岗位认知</p> <p>2.商品采购管理</p> <p>3.进货作业管理</p> <p>4.理货作业管理</p> <p>5.营业员作业</p> <p>6.店长作业管理</p>	
教学要求	教学方法	<p>1.运用项目教学法、任务驱动法、讲授法、引导教学法、实训作业等教学方法，引导学生积极思考、乐于实践、提高教与学的效果。</p> <p>2.教学组织形式多样化，尽量利用信息化手段。</p> <p>3.思政重点融入元素“遵纪守法、热心服务、礼貌待客、公平交易、诚实守信的工作作风良好的职业道德及吃苦耐劳、有责任心、做事细致、团队合作意识”。</p>
	教学手段	<p>1.通过项目化教学，把所需掌握的知识点融入实战项目，使学生能更真实地体验和参与到项目的实际操作流程中。</p> <p>2.通过案例观摩、教师演示、学生演练，使学生能更快掌握直播营销策划技能。</p>
	考核评价	<p>课程考核分为素养、知识和技能三部分。其中素养评价占 20%，重点考察学生的学习自律性、主观努力程度以及主动参与度；知识评价占 50%，重点考察学生对连锁门店运营与管理的专业理论知识；技能评价占 30%，重点考察学生利用专业知识解决实际问题的能力和实际应用能力。</p>

8) 经济法

经济法课程的设置及要求如表 14 所示。

表 14 经济法课程设置及要求

课程名称		经济法	参考课时	48
课程目标	素质目标	1.使学生树立起一定的法律观念，懂法，用法，用法律维权；养成踏实谨慎务实的工作作风；具有诚实守信的思想品格；提高法制文明程度； 2.锻炼吃苦耐劳、有责任心、做事细致； 3.学会持续从互联网领域学习的能力； 4.培养团队合作意识与能力； 5.良好沟通和语言表达能力。		
	知识目标	1.了解各种经济法律的基本概念和特征； 2.掌握相关市场法的法律意义和条文； 3.熟悉商法的基本理论、基本知识和主要制度。		
	能力目标	1.具有将所学经济法应用于实际案例的分析能力； 2.具备理论联系实际、有效处理实际问题的能力。		
教学内容	1.经济法概论 2.公司法 3.个人独资企业法和合伙企业法 4.破产法 5.合同法 6.担保法 7.工业产权法 8.反不正当竞争法 9.产品质量法 10.消费者权益保障法 11.价格法 12.票据法 13.税法			
教学要求	教学方法	1.结合企业现状，以任务驱动式展开教学。 2.通过“教学做一体化”的方式，采取讨论法、案例法、练习法、游戏法、分组实践法等学习方法，激发学生的学习兴趣及实践能力。 3.思政重点融入“法律观念，懂法，用法，用法律维权；养成踏实谨慎务实的工作作风；具有诚实守信的思想品格；提高法制文明程度”。		
	教学手段	利用多媒体、视频等教学手段，增加课堂信息量，提高课堂教学效果。		
	考核评价	采取过程性考核+终结性考试考核，考试方式为闭卷考试；平时作业 10%，课堂出勤 10%，课堂表现 20%，终结性考试占 60%。		

(2) 专业核心课程

专业核心课程包含 7 门课程，各课程的内容与要求见表 15-21。

1) 市场调查与预测

市场调查与预测课程的设置及要求如表 15 所示。

表 15 市场调查与预测课程设置及要求

课程名称		市场调查与预测	参考课时	48
课程 目 标	素质 目 标	1.具有严谨的学习态度，良好的学习习惯； 2.具有诚信、敬业、科学、严谨的工作态度； 3.具有安全、质量、效率和环保意识； 4.具有人际沟通能力与团队协作意识； 5.具有良好的工作责任心和职业道德。		
	知识 目 标	1.掌握市场调查内容与类型、市场调查程序与市场调查方法的应用； 2.掌握市场调查方案的制作与设计内容、调研方案的写作技巧与要求； 3.掌握抽样方案的抽样技术与抽样方法的应用； 4.掌握文案调查法、访问调查法、观察法和实验法等调研方法的应用； 5.掌握调研问卷的设计步骤和主要内容； 6.掌握调研问卷中常用量表的设计方法； 7.掌握综合意见法、德尔菲法、头脑风暴法等预测方法； 8.掌握市场调研报告的特点、市场调研报告的机构与写作技巧。		
	能力 目 标	1.具备根据企业的实际工作任务了解市场调研的基本流程和基本程序的能力； 2.具备根据企业工作任务完成市场调研方案设计的能力； 3.具备能够根据市场调查的要求，选择合适的抽样技术的能力； 4.具备能进行市场调研问卷设计及根据调研目的与要求合理设计市场调研问题的能力； 5.具备能对市场调研收集的数据资料进行审核、汇总与分析的能力； 6.具备能根据汇总、整理与分析的市场调研数据撰写市场调研报告的能力；		
教学 内 容	1.市场调研认知 2.市场调研前期准备工作 3.实施市场调研 4.市场资料整理与市场预测 5.市场调研报告撰写			
教学 要 求	教学 方 法	1.可采用教学方法主要有：任务单法、讨论法、案例学习法、理实一体化教授法、实练法； 2.将课程内容分成 7 个项目，教学中以学生为主体，老师在现场指导； 3.将学生分组，每组 4-5 人，鼓励学生采用团队方式开展合作学习； 4.在教学中融入“信息管理相关法律意识”“感恩支持配合调研的被调研者”“数据获取和分析中的诚信”“中华优秀传统礼仪”等思政元素；		

教学手段	<p>1.教学手段主要有线上线下教学、优质教学资源网站推荐、书籍推荐、名人讲师推荐等多元化教学手段，丰富、生动的向学生传授课程知识；</p> <p>2.由于本门课主要涉及到实操演练，目的在于提升学生应用能力，因此每节课结束都需要通过作业或课堂任务的方式获取学生学习情况的反馈，再根据反馈情况调节课程进度和讲解方式，争取达到课上消化，课后提升的效果。</p>
考核评价	采用过程考核、任务成果评价、机试加笔试形式进行课程考核与评价，权重比为过程考核占 20%，任务成果评价占 20%，机试加笔试占 60%。

2) 新媒体营销

新媒体营销课程的设置及要求如表 16 所示。

表 16 新媒体营销课程设置及要求

课程名称	新媒体营销		参考学时	64
课程目标	素质目标	<p>1.培育并践行社会主义核心价值观；</p> <p>2.培养新媒体营销从业人员的法治意识与职业道德；</p> <p>3.通过传播优秀商业文化与中国传统文化，培养文化自信。</p>		
	知识目标	<p>1.掌握新媒体营销概念、类型、特征及模式、发展现状、趋势及应用领域等知识；</p> <p>2.熟悉新媒体营销策划的步骤及方法；</p> <p>3.掌握新媒体营销文案创作、图文类内容设计、视频类内容设计及营销数据分析等知识；</p> <p>4.掌握微信、微博、抖音（快手）、知乎、今日头条等营销策划与推广实施。</p>		
	能力目标	<p>1.培养学生的移动互联网应用能力；</p> <p>2.新媒体营销工具操作能力；</p> <p>3.新媒体营销策划能力，能适应新媒体时代的企业营销要求；</p> <p>4.具备新媒体营销意识、创新思维、互联网创业能力。</p>		
教学内容	<p>1.新媒体营销概述</p> <p>2.新媒体营销新思维</p> <p>3.市场调查与分析</p> <p>4.新媒体广告</p> <p>5.APP 推广</p> <p>6.微营销</p> <p>7.新媒体社交营销</p> <p>8.新媒体促销</p> <p>9.新媒体创业项目营销</p>			
教学要求	教学方法	<p>1.要求课程教学中适时融入课程思政，引导学生积极向上的价值观，重点融入“新媒体营销从业人员的法治意识与职业道德；通过传播优秀商业文化与中国传统文化，培养文化自信。”</p> <p>2.采取任务驱动、情景教学、案例教学，注重启发学生思维，提升学生的学习积极性，同时将学生潜在问题和能力充分展现，以利课程后续不断优化；</p> <p>3.课赛融合，激发探索性学习，不断提升学生互联网营销实践能力。</p>		

教学手段	<p>1.利用学习通、中国大学 mooc、i 博导，智慧职教等在线平台，结合网络营销软件等信息化工具，打造线上线下结合的开放式智慧课堂；</p> <p>2.及时将本课程教学计划、教学大纲等教学文件以及课程的教师教学指导书、学生学习指导书、教案、课件、习题库等教学资源上网，并及时更新，引导学生在线平台自主学习。</p>
考核评价	<p>1.本课程为实践性较强的课程，故课程考核侧重于技能性考核；</p> <p>2.课程考核分为素养 20%、知识 40%和技能 40%三部分，结合课堂提问、平时作业态度及项目完成情况，综合评价学生成绩。注重学生应对能力和分析、处理实际问题能力的考核，对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励，全面综合评价学生能力并培养创新意识。</p>

3) 现代推销技术

现代推销技术课程的设置及要求如表 17 所示。

表 17 现代推销技术课程设置及要求

课程名称	现代推销技术	参考学时	55
课程目标	素质目标	<p>1.培育并践行社会主义核心价值观；</p> <p>2.培养推销从业人员的法治意识与职业道德；</p> <p>3.传播优秀商业文化与中国传统文化，培养文化自信；</p> <p>4.培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、科学严谨的工作作风；具备诚信待人、与人合作的团队协作精神；具备工作的主动性、自主学习能力和创新能力；具备质量、安全、环保意识。</p>	
	知识目标	<p>1.掌握推销理论基本知识，包括推销概述、推销环境、推销要素、推销方式、推销模式和推销心理；</p> <p>2.掌握推销实务知识，包括推销调查、推销接近、推销洽谈、推销异议、推销成交和推销策划；</p> <p>3.熟悉推销管理，包括推销计划、推销组织、推销人员管理、推销控制、推销激励和推销战略管理。</p>	
	能力目标	<p>1.具有快速准确寻找到有效顾客的能力</p> <p>2.具有制定推销洽谈计划的能力</p> <p>3.具有与顾客进行商务谈判的能力</p> <p>4.具有排除各种推销障碍积极促成交易的能力</p> <p>5.具有做好推销人员的组织与管理的能力</p>	
教学内容	<p>1.认识推销</p> <p>2.推销心理及推销模式</p> <p>3.寻找顾客</p> <p>4.顾客资格审查</p> <p>5.约见、接近顾客</p> <p>6.推销洽谈</p> <p>7.顾客异议处理</p> <p>8.推销成交及今后服务</p> <p>9.推销人员素质与能力</p>		

	10.推销管理
教学要求	<p>教学方法</p> <p>1.要求课程教学中适时融入课程思政，重点融入“推销人员的法治意识与职业道德；.传播优秀商业文化与中国传统文化，培养文化自信；爱岗敬业、吃苦耐劳、诚信待人。”等思政元素；</p> <p>2.采取任务驱动、情景教学、案例教学，注重启发学生思维，提升学生的学习积极性，同时采用“项目实施、理实一体”的教学模式。步骤：学生以小组合作（3人一个小组）学习形式在专业教室或机房开展教学，实施过程主要包括“项目介绍、理论知识、项目实施、项目评价”四步。同时针对不同的教学内容采取不同的学习方法；</p> <p>3.以任务驱动法、项目驱动法通过“教、学、做”三合一法同学们在做中学，在学中做。</p>
	<p>教学手段</p> <p>1.采用现代化教学手段，包括多媒体课件、仿真教学、现场教学、网络教学、课余活动等；</p> <p>2.利用学习通、中国大学 mooc、i 博导，鸿科经纬等在线平台，结合电子商务竞赛软件等信息化工具，打造线上线下结合的开放式智慧课堂；为学生提供了丰富的学习参考资源；网络教学平台（学习通）要为学生提供了丰富的学习参考资源，如案例、常用的开场白方式、推销人员的素质要求、专业网站和专业书目、课件、课程教学视频、教学录像、跟岗实习录像等。学生能利用网络讨论学习中的存在问题，老师能在线答疑。</p>
	<p>考核评价</p> <p>课程考核分为素养 20%、知识 40%和技能 40%三部分，结合课堂提问、平时作业态度及项目完成情况，综合评价学生成绩。注重学生应对能力和分析、处理实际问题能力的考核，对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励，全面综合评价学生能力并培养创新意识。</p>

4) 商务谈判

商务谈判课程的设置及要求如表 18 所示。

表 18 商务谈判课程设置及要求

课程名称	商务谈判	参考学时	55
------	------	------	----

课程 目标	素质 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1.培养人际交往能力、沟通能力、影响力、计划与执行能力； 2.培养具有健康的体魄和优雅的礼仪风度的意识和观念； 3.培养良好的敬业精神，善于换位思考； 4.培养抗挫折能力强，不怕被拒绝； 5.培养声音甜美，用标准普通话的习惯； 6.培养合作的团队意识，树立全局观念和共赢理念； 7.培养敏锐的观察力，善于观察环境中细微的变化，善于把握机会，较强的自我学习能力； 8.养成仪表、仪容、仪态、行为举止符合客户服务人员商务场合的行为规范。
	知识 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握商务谈判理念、要素、方式、礼仪等基本知识； 2. 能够进行商务谈判信息收集、分析、整理，撰写商务谈判计划方案； 3.熟悉商务谈判的原则、过程、开局、报价、还价、让步、僵局制造与处理策略与技巧； 4.熟悉商务谈判结束技巧。
	能力 目标	<ol style="list-style-type: none"> 1.具有根据谈判需要选择谈判类型、方式的能力； 2.具有运用技巧分析谈判心理、个性、实力的能力； 3.具有按人力资源规划选拔组织谈判队伍的能力； 4.具有谈判信息收集、分析、整理，拟写谈判计划方案的能力； 5.能遵守商务谈判礼仪并进行主客座迎送、布置谈判室、安排座次、签约仪式准备能力。
教学 内容		<ol style="list-style-type: none"> 1.商务谈判基础知识 2.商务谈判礼仪 3.商务谈判人员的管理 4.商务谈判环境分析与策划 5.商务谈判开局策略 6.商务谈判报价策略 7.商务谈判磋商阶段策略 8.商务谈判结束阶段策略
教学 要求	教学 方法	<ol style="list-style-type: none"> 1.要求课程教学中适时融入课程思政；主要融入“沟通能力、增强执行力；优雅的礼仪风度和意识和观念；培养良好的敬业精神，善于换位思考；抗挫折能力强；养成用标准普通话的习惯；合作的团队意识和共赢理念”。 2.以典型互联网企业客服专员工作的系统平台和客服中心真实运营数据为主要教学资源。 3.采用理论与实训一体化，突出强调实训和实操的教学方法，注重学做结合，教学互动。 4.典型企业的案例教学、情景模拟和演练是典型的教学方法。 5.对于理论部分的教学主要采用理论与实例分析相结合，对影响谈判的主要因素进行对比分析。对于实际操作部分的学习采用案例教学，导入案例+课后案例研究。案例中既有著名谈判案例，也有日常生活中常见的案例。
	教学 手段	<ol style="list-style-type: none"> 1.组合运用多媒体、网络平台、视频录像、信息系统、虚拟场景、教学游戏等现代化手段，创设模拟教学和现场教学两个典型情境，强化实际操作技能的训练。 2.理论包括一般理论、拓展理论，以讲授、学生自修、小组研讨为主。 3.实训采取学生组建团队，以任务单的方式接收指令，学生团队在演练资讯、计划、决策、实施、检查和评估的过程中完成任务。

考核评价	<p>1.本课程为实践性较强的课程，故课程考核侧重于技能性考核，主要采用分模块过程考核、作品评价、学生自评、学生互评、教师评价、笔试、答辩等考核方式。</p> <p>2.课程考核分为素养、知识和技能三部分。其中素养评价占 20%，重点考察学生的学习自律性、主观努力度以及主动参与度；知识评价占 40%，重点考察学生对数据分析的知识点、流程、方法的正确理解；技能评价占 40%，重点考察学生的实际处理事务的就变能力。</p>
------	---

5) 营销策划

营销策划课程的设置及要求如表 19 所示。

表 19 营销策划课程设置及要求

课程名称		营销策划	参考学时	55
课程目标	素质目标	1.培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、科学严谨的工作作风； 2.培养诚信待人、与人合作的团队协作精神； 3.培养具有工作主动性、自主学习能力和创新能力素质； 4.培养具备科学调研、趋势研判、策划制作与管理意识。		
	知识目标	1.理解营销策划的含义、特点、内容、原则、步骤、方法，掌握营销策划书内容和格式； 2.掌握调研方案拟定内容与对象、设计内容与程序、市场调查总体方案策划步骤与方法； 3.了解市场细分方法和程序、目标市场选择的条件和方法、市场定位策划的内容与方法； 4.掌握企业形象策划的含义、要素、原基本程序、基本内容； 5.掌握顾客满意策划的内涵、流程、内容； 6.了解市场营销策划控制的含义、步骤、方法； 7.掌握产品生命周期策划理论与原则、新产品策划的策略与过程、产品组合策划的理论； 8.掌握价格策划的基本原则、程序、方法、评价标注、风险防范； 9.掌握市场分销渠道网络设计策划、管理策划、物流策划的步骤、策略、方法； 10.掌握促销策划的步骤进行简单的策划并撰写可操作性的策划报告的能力； 11.熟练掌握各种专题策划的内容和步骤。		
	能力目标	1.具备对企业形象及产品进行分析、定位、策划的能力； 2.具备市场营销策划管理的能力； 3.具备个别产品策划、产品组合策划、新产品开发和推广的能力； 4.具备制定价格策划、修订价格策划、分析并判断、规避价格策划风险的能力； 5.能够进行市场分销渠道策划、具备渠道开拓及管理策划的能力； 6.具备促销活动策划的步骤进行简单的策划并撰写可操作性的策划报告的能力； 7.具备各种专题策划和组织、规划及活动的的能力。		
教学内容		1.市场营销策划概论 2.市场分析 3.营销策划创意 4.产品策划 5.定价策划 6.分销渠道策划 7.促销策划		

教学要求	教学方法	<p>1.采用“项目实施、理实一体”的教学模式。</p> <p>2.步骤：学生以小组合作（3人一个小组）学习形式在专业教室或机房开展教学，实施过程主要包括“项目介绍、理论知识、项目实施、项目评价”四步。同时针对不同的教学内容采取不同的学习方法。</p> <p>3.本课程主要采用项目驱动、情景教学、案例教学、小组讨论法进行理论知识的学习，注重启发学生思维，提升学生的学习积极性，以任务驱动法、项目驱动法通过“教、学、做”三合一法让同学们在做中学，在学中做。</p> <p>4.在教学中融入思政元素重点为“广告法、市场管理相关法律知识，培养法律意识；创新意识；科学严谨的工作作风；与人合作的团队协作精神”。</p>
	教学手段	<p>1.综合采用多种现代化教学手段，包括多媒体课件、仿真教学、现场教学、网络教学、课余活动等。</p> <p>2.利用学习通、中国大学 mooc、i 博导，鸿科经纬等在线平台，结合电子商务竞赛软件等信息化工具，打造线上线下结合的开放式智慧课堂。</p> <p>3.为学生提供丰富的学习参考资源，如各类策划案例、创意思维、专业网站和专业书目、课件、课程教学视频、教学录像等。学生能利用网络讨论学习中的存在问题，老师能在线答疑。</p>
	考核评价	<p>1.本课程为实践性较强的课程，故课程考核侧重于技能性考核。</p> <p>2.课程考核分为素养、知识和技能三部分。其中素养评价占 20%，重点考察学生的学习自律性、主观努力度以及主动参与度；知识评价占 40%，重点考察学生对数据分析的知识点、流程、方法的正确理解；技能评价占 40%，重点考察学生的实际数据分析能力。</p> <p>3.课程结束若取得网店运营 1+X 中级证书则给予总分 40 分的加分。</p>

6) 客户关系管理

客户关系管理课程的设置及要求如表 20 所示。

表 20 客户关系管理课程设置及要求

课程名称		客户关系管理	参考学时	48
课程目标	素质目标	<p>1.使学生树立起一定的客户关系管理的观念；</p> <p>2.培养学生强烈的责任心和风险意识；</p> <p>3.培养学生创新意识；</p> <p>4.培养学生保守秘密、务实高效、团结合作的职业态度和精神；</p> <p>5.养成细心、耐心、谨慎务实的工作作风。</p>		
	知识目标	<p>1.了解客户关系管理产生的背景；</p> <p>2.掌握客户的分类以及应对对策；</p> <p>3.掌握如何有选择性的建立客户关系；</p> <p>4.掌握客户管理的方法；</p> <p>5.掌握让客户满意方法和技巧；</p> <p>6.熟悉客户满意与客户忠诚的关系；</p> <p>7.掌握提升客户忠诚的方法和技巧；</p> <p>8.熟悉客户流失的原因以及客户保持的策略；</p> <p>9.熟悉客户关系管理系统的模块，了解几种客户关系管理软件。</p>		

	能力目标	1.能够认识客户价值； 2.能识别客户类型并建立关系； 3.能够灵活运用客户资源管理的方法； 4.能够运用所学知识吸引新客户，留住老客户； 5.能达到市场营销人员具备的营销知识和业务水平； 6.并能独立从事客户资源管理的工作。
教学内容		1.客户关系管理概述 2.识别客户 3.建立客户关系 4.客户互动及其管理 5.客户服务 6.客户满意度管理 7.客户忠诚度管理 8.客户流失与客户保持 9.客户关系管理系统 10.客户关系管理的行业应用
教学要求	教学方法	1.本课程采用以“学生为主体，教学做一体化”的教学模式，采用多种教学方法相结合，具体教学方法如下：任务驱动教学法；角色扮演法；情景教学法；案例教学法。 2.要求课程教学中适时融入课程思政，重点融入“市场规律；责任心和风险意识；保守秘密、养成细心、耐心、谨慎务实的工作作风”。
	教学手段	1.多媒体教学。 2.学习通线上资源教学。
	考核评价	本课程是考试科目，采用过程性评价和结果性评价相结合的方式。过程性考核+结果性考核分别占 40%和 60%权重比的形式进行课程考核与评价。

7) 商品学

商品学课程的设置及要求如表 21 所示。

表 21 品学课程设置及要求

课程名称	商品学	参考学时	48
课程目标	素质目标	1.培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、细心、耐心、科学严谨的工作作风； 2.具备诚信待人、与人合作的团队协作精神及强烈的责任心和风险意识； 3.具备工作的主动性、自主学习能力和创新能力； 4.具备课程、安全、环保意识； 5.培养学生创新意识。	
	知识目标	1.掌握商品的概念、商品的构成、商品的分类、代码编制方法； 2.熟悉商品特性及特点描述、商品标准、商品检验等业务常识； 3.掌握商品包装材料、包装技法； 4.掌握商品在储运期间的课程变化和影响因素，库存商品的基本养护方法，常见商品的储藏	

		保管技术。
	能力目标	<ol style="list-style-type: none"> 1.具有识别商品内包装、外包装标识的能力； 2.具有描述商品的种类、营销特点的能力； 3.能用不同的鉴别方法对常用商品进行种类鉴别和成份优劣鉴别； 4.能对常用商品进行正确的使用、调试及简易维护； 5.能进行商品库存期间的基本养护； 6.能根据所处理问题的需要，寻找、阅读有关手册、规范、参考文献资料并理解其内容。
教学内容		<ol style="list-style-type: none"> 1.绪论 2.商品分类与编码 3.商品成份与质量管理 4.商品标准与标准化 5.商品检验与质量监督 6.商品包装 7.商品储运管理 8.商品与资源和环境
教学要求	教学方法	<ol style="list-style-type: none"> 1.本课程采用以“学生为主体，教学做一体化”的教学模式，采用多种教学方法相结合，具体教学方法如下：任务驱动教学法；角色扮演法；情景教学法；案例教学法。 2.要求课程教学中适时融入课程思政，重点融入“市场规律；责任心和风险意识；保守秘密、养成细心、耐心、谨慎务实的工作作风”。
	教学手段	<ol style="list-style-type: none"> 1.多媒体教学。 2.建立课程网站，将课程标准、教学指南、学习指南、相关教辅材料、网络资源、仿真软件、图片动画、教学视频等资源上网，实现资源共享，便于学生自主学习。
	考核评价	本课程是考试科目，采用过程性评价和结果性评价相结合的方式。过程性考核+结果性考核分别占 40%和 60%权重比的形式进行课程考核与评价。

(3) 集中实训课程

集中实训课程包含 7 门课程，各课程的内容与要求见表 22-28。

1) 市场调查实训

市场调查实训课程的设置及要求如表 22 所示。

表 22 市场调查实训课程设置及要求

课程名称	市场调查实训	参考课时	48
------	--------	------	----

课程目标	素质目标	<p>1.培养良好的语言能力和交流能力；</p> <p>2.锻炼吃苦耐劳、有责任心、做事细致的素质；</p> <p>3.培养持续从互联网领域学习的综合素质；</p> <p>4.培养较强团队合作意识与能力的素质；</p> <p>5.培养较强的学习能力和创新能力的素质。</p>
	知识目标	<p>1.掌握市场调研专业理论知识在实际调研过程中的应用；</p> <p>2.掌握市场调研方案的主要内容和调研方案的设计规范与要求；</p> <p>3.掌握访问调查法、观察法和实验法的主要内容和应用方法；</p> <p>4.掌握市场调研问卷设计步骤和市场调研问卷的主要内容、要求；</p> <p>5.掌握市场调研报告的特点；</p> <p>6.市场调研报告的机构和写作技巧。</p>
	能力目标	<p>1.能设计调研方案；</p> <p>2.能进行调查问卷设计；</p> <p>3.能组织并实施问卷调查工作；</p> <p>4.能运用 EXCEI 进行资料汇总整理和分析；</p> <p>5.能撰写市场调研报告；</p> <p>6.具有一定的商务交际能力和处理问题的能力。</p>
教学内容	<p>1.市场调研前期相关准备</p> <p>2.设计市场调研方案与市场调研问卷</p> <p>3.设计市场调研抽样方案</p> <p>4.进行数据资料的整理与分析预测</p> <p>5.撰写市场调研报告，进行总结与汇报</p>	
教学要求	教学方法	<p>1.坚持“教学做”一体化方针，采取任务驱动、情景教学与问题教学法，注重培养学生的专业操作技能，引导学生在真实的企业环境中完成企业市场调查任务。采取启发式和讨论式教学，启发学生掌握市场调查的核心技能，掌握实训项目任务，提高市场调研的技能与水平。</p> <p>2.在实训中融入思政元素主要有“吃苦耐劳、有责任心、诚实守信、法制观念”。</p>
	教学手段	<p>利用学习通、i 博导、国家精品课程网站、市场营销教育网等在线教学网络平台在线教学资源，打造线上线下结合的开放式智慧课堂。及时将本课程教学计划、教学大纲等教学文件以及课程的教师教学指导书、学生学习指导书、教案、课件、习题库等教学资源上网，并及时更新，引导学生利用在线平台自主学习。</p>
	考核评价	<p>课程考核分为素养、知识和技能三部分对学生侧重于进行技能性考核。其中素养评价占 20%，重点考察学生的学习自律性、主观努力度以及主动参与度；知识评价占 20%，重点考察学生对市场调研知识的理解与掌握；技能评价占 60%，重点考察学生的实际市场调研能力。</p>

2) 1+X 数字营销（中级）

1+X 数字营销（中级）课程的设置及要求如表 23 所示。

表 23 1+X 数字营销（中级）课程设置及要求

课程名称		1+X数字营销（中级）	参考学时	24
课程 目标	素质 目标	1.培养良好人际沟通能力与团队协作意识； 2.培养敏锐观察力； 3.培养严密逻辑推理能力； 4.培养严谨、科学的工作态度； 5.培养良好的工作责任心和职业道德。		
	知识 目标	1.熟悉社交营销中社群营销、粉丝营销、口碑营销等常见方式的内容和方法； 2.熟悉 APP 营销中 APP 推广、APP 活动运营、APP 客户营销的流程及方法； 3.掌握小程序营销推广方式、广告投放及营销活动策划 4.掌握搜索排名优化中关键词挖掘、网页信息优化和网页优化分析； 5.掌握搜索竞价营销的网页竞价推广、品牌营销推广和搜索竞价营销分析； 6.掌握推引擎营销的推荐引擎推广、推荐引擎和推广数据分析方法。		
	能力 目标	1.能建营销社群，完成客户邀请及智能机器人配置、活动设置和能进行社群营销推广 2.能完成社交媒体账号注册、推广、品牌宣传的营销内容确定及粉丝互动活动设置 3.能完成 APP 发布、在应用商店 APP 免费推广、能在应用商店 APP 付费推广和 APP 广告投放； 4.能完成小程序推广、小程序广告投放和活动设置； 5.能进行关键词挖掘和清洗、优化关键词词库及见面优化 6.能完成网页竞价推广、制定推广优化策略，完成搜索竞价营销优化 7.能完整获取推荐引擎营销推广、应用推广展现量、下载量、激活量等数据的分析并能完成应用推广、门店推广及落地页推广优化		
教学 内容	1.社交营销 2.APP 营销 3.小程序营销 4.搜索排名优化 5.搜索竞价营销 6.推荐引擎营销			
教学 要求	教学 方法	1.可采用的教学方法主要有：任务驱动”教学方法、情境教学、案例教学； 2.将课程内容分成个 6 项目，教学中以学生为主体，老师在现场指导。 3.将学生分组，每组 4-5 人，鼓励学生采用团队方式开展合作学习。 4.融入课程思政相关内容：团队协作意识； 严谨、科学的工作态度；良好的工作责任心和职业道德。		
	教学 手段	1.可采用的教学手段主要有上机实训； 2.教学中应注重启发学生的思维，将学生潜在的问题和能力充分展现，以利于教师在此基础上进行总结分析，及时调整教学进度和教学内容利用虚拟仿真实训软件进行模拟		

	训练，力求做到理论与实践相结合，将知识传授、职业能力培养有机结合起来，巩固和加强对知识的理解，并学以致用；
考核评价	<p>1.课程考核分为素养、知识和技能三部分。其中素养评价占 20%，重点考察学生的学习自律性、主观努力度以及主动参与度；知识评价占 40%，重点考察学生对数据分析的知识点、流程、方法的正确理解；技能评价占 40%，重点考察学生的实际数据分析能力。</p> <p>2.课程结束时应取得中级证书。</p>

3) 专业认识

专业认识课程的设置及要求如表 24 所示。

表 24 专业认识课程设置及要求

课程名称		专业认识	参考学时	48
课程目标	素质目标	<p>1.培养良好人际沟通能力与团队协作意识；</p> <p>2.培养敏锐观察力；</p> <p>3.培养严密逻辑推理能力；</p> <p>4.培养严谨、科学的工作态度；</p> <p>5.培养良好的工作责任心和职业道德。</p>		
	知识目标	<p>1.了解企业架构及各部门的职责；</p> <p>2.了解营销的性质及在企业中的作用和地位；</p> <p>3.了解营销人员的素质要求及招聘选拔；</p> <p>4.熟悉营销人员的职业道德。</p>		
	能力目标	<p>1.具备运用所学知识促成良好的职业素养、职业道德并形成职业思想（意识）、职业行为习惯的能力；</p> <p>2.能参与企业实际工作任务，胜任真实的职业岗位；</p> <p>3.能理论联系实际，将学习技能转化成职业技能；</p> <p>4.融会工作经验，为正式上岗就业打好基础。</p>		
教学内容		<p>1.企业组织架构及岗位职责</p> <p>2.什么是营销及营销与推销的关系</p> <p>3.营销营销的性质及在企业中的作用和地位</p> <p>4.营销人员的素质要求</p> <p>5.营销人员的职业道德标准</p> <p>6.营销人员的招聘选拔</p>		
教学要求	教学方法	<p>1.可采用的教学方法主要有：任务单法、讨论法、案例学习法、理实一体化教授法、实练法。</p> <p>2.将课程内容分成 5 个项目，教学中以学生为主体，老师在现场指导。</p> <p>3.将学生分组，每组 4-5 人，鼓励学生采用团队方式开展合作学习。</p> <p>4.融入课程思政相关内容：团队协作意识； 严谨、科学的工作态度；良好的工作责任心和职业道德。</p>		

教学手段	<p>1.可采用的教学手段主要有上机实训、多媒体教学、思维导图等立体化教学手段，清晰、生动的向学生传授课程知识。</p> <p>2.考虑数据分析的复杂性，可在课程中安排时间通过案例剖析的方式，获取数据分析的感性认识。</p> <p>3.通过撰写数据分析报告，从而掌握课程所涉及的知识和技能。</p>
考核评价	<p>1.课程考核分为素养、知识和技能三部分。其中素养评价占 20%，重点考察学生的学习自律性、主观努力度以及主动参与度；知识评价占 40%，重点考察学生对数据分析的知识点、流程、方法的正确理解；技能评价占 40%，重点考察学生实际数据分析能力。</p> <p>2.课程结束时应取得中级证书。</p>

4) 推销技术跟岗实习

推销技术跟岗实习课程的设置及要求如表 25 所示。

表 25 推销技术跟岗实习课程设置及要求

课程名称		推销技术跟岗实习	参考学时	192
课程目标	素质目标	<p>1.培养敏锐的设计直觉与善于观察与感悟的能力；</p> <p>2.培养善于发现美、感知美、创造美的综合素质；</p> <p>3.培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、科学严谨的工作作风；具备诚信待人、与人合作的团队协作精神；具备工作的主动性、自主学习能力和创新能力；具备质量、安全、环保意识。</p>		
	知识目标	<p>1.掌握市场营销基本知识；</p> <p>2.掌握商务礼仪基本知识；</p> <p>3.熟悉市场营销语言规范。</p>		
	能力目标	<p>1.具有营销基本功和灵活应变能力；</p> <p>2.具有营销环境分析与应对的能力；</p> <p>3.具有制订市场营销计划和组织实施的能力；</p> <p>4.具有搜集、阅读资料和运用资料的能力。</p> <p>5.培养学生建立客户第一的思想，学会面对客户的方法。</p> <p>6.团队协作能力。</p>		
教学内容		<p>1.在真实的环境中与真实的顾客进行沟通交流并推销产品：锻炼学生的语言表达能力、灵活应变能力、沟通协调能力、胆量、资料收集整理和应用能力、成本核算与效益分析能力、市场预测与分析能力、消费者心理分析与把握能力</p> <p>2.遵守学院及实习公司的制度</p> <p>3.吃苦耐劳精神</p> <p>4.锻炼心理承受能力</p>		
教学要求	教学方法	<p>1.根据公司情况分派到各办事处，公司有指导老师负责，学校有由系主任、书记、班主任和教研室主任、任课老师共同管理指导。</p> <p>2.在跟岗实习过程中融入思政元素主要有“吃苦耐劳、有责任心、诚实守信、法制观念”，同时感受到劳动之美。</p>		

教学手段	学生在实习单位现场实地锻炼，教师远程班前班后在学习通签到，学生下班后总结有问题微信、电话随时联系老师。老师每天会与办事处主管电话联系了解情况。
考核评价	1.本课程为纯实践性课程，故课程考核侧重于技能性考核。 2.课程考核为考勤 20%、周记和总结报告占 20%和态度占 10%，业绩考核 50%四部分。

5) 市场营销专业综合技能实训

市场营销专业综合技能实训课程的设置及要求如表 26 所示。

表 26 市场营销专业综合技能实训课程设置及要求

课程名称	市场营销专业综合技能实训	参考课时	168
课程目标	素质目标	1.培养严谨的学习态度，良好的学习习惯； 2.培养诚信、敬业、科学、严谨的工作态度； 3.培养安全、质量、效率和环保意识； 4.培养人际沟通能力与团队协作意识； 5.培养良好的工作责任心和职业道德。	
	知识目标	1.掌握市场营销基础知识； 2.掌握信息收集、整理与分析知识与方法及应用； 3.掌握市场调研报告的撰写； 4.掌握公共关系及公关策划案的创意与写作； 5.掌握促销基本知识及促销策划案的创意与写作； 6.掌握广告基本知识及广告策划案的创意与写作； 7.掌握新产品上市推广基本知识及策划案的创意与写作； 8.掌握新媒体推广基本知识及策划案的创意与写作； 9.掌握推销技术知识及推销方案的撰写； 10.掌握商务谈判知识及谈判方案的撰写；	
	能力目标	1.具有信息收集、整理与分析的能力； 2.具有设计市场调研方案的能力； 3.具有市场调研报告的撰写的能力； 4.具有公关策划案的创意与写作的能力； 5.具有促销策划案的创意与写作的能力； 6.具有广告策划案的创意与写作的能力； 7.具有新产品上市推广策划案的创意与写作的能力； 8.具有新媒体推广策划案的创意与写作的能力； 9.具有推销方案的撰写的能力； 10.具有商务谈判方案的撰写的能力。	
教学内容	1.信息收集、整理与分析 2.市场调研方案设计 3.市场调研报告 4.公关策划 5.促销策划 6.广告策划 7.新产品上市推广策划		

		8.新媒体推广策划 9.现场推销方案设计及模拟现场推销 10.商务谈判方案设计及模拟谈判
教学要求	教学方法	1.通过讲授、布置任务,小组讨论、情景模拟、案例分析和项目学习等教学方式。 2.将学生分组,每组3-5人,鼓励学生采用团队方式开展合作学习。 3.采用任务驱动式教学,每个模块通过1~3个工作任务完成教学; 4.融入思政元素“严谨的学习态度,良好的学习习惯;诚信、敬业、科学、严谨的工作态度;培养安全、质量、效率和环保意识;团队协作意识;工作责任心和职业道德”。
	教学手段	1.通过理论回顾讲授、案例分析、实操训练等方法,利用信息化教学手段开展教学。 2.充分利用信息化教学资源,开发学生自主学习课程教学资源库。 3.根据市场营销专业技能标准制定三个模块的技能题库,通过理论讲解和学生实际做题练习的方式掌握每个模块的技能题库。
	考核评价	采取形成性考核+终结性考核各占50%权重比的形式进行课程考核与评价。

6) 顶岗实习

顶岗实习课程的设置及要求如表 27 所示。

表 27 顶岗实习课程设置及要求

课程名称	顶岗实习	参考课时	480
课程目标	素质目标	1.具有严谨的学习态度,良好的学习习惯; 2.具有诚信、敬业、科学、严谨的工作态度; 3.具有安全、质量、效率和环保意识; 4.具有人际沟通能力与团队协作意识; 5.具有良好的工作责任心和职业道德。	
	知识目标	1.熟悉企业的组织架构情况; 2.了解企业各部门的职责及市场营销部门的职责、业务内容及务岗位职业能力和素质要求; 3.了解企业各部门之间相互依存和相互制约的关系; 4.了解企业各部门的主要人员配备情况,获得市场营销相关岗位的职业素质和习惯,熟悉工作岗位的操作流程,正确完成工作任务; 5.了解市场营销相关岗位的发展现状及趋势。	
	能力目标	1.具备良好职业道德; 2.具备理论与实践相结合的能力和职业技能; 3.具备市场营销专业人才的综合职业能力。	
教学内容	1.企业组织架构的认知及了解顶岗实习单位现状 2.市场营销部门的职责、业务内容及务岗位职业能力和素质要求 3.熟悉工作岗位操作流程 4.完成市场营销专业相关岗位工作任务		
教学要求	教学方法	1.学生在企业真实环境中从事与市场营销相关的工作,通过接受企业的任务实练习; 2.教学中以学生为主体,老师在现场和网上指导。 3.主要融入的思政元素:爱岗敬业、职业道德、遵纪守法。	

教学手段	<p>1.可采用的教学手段主要有现场实际操作、多媒体教学、影像资料、网络等立体化教学手段，清晰、生动的向学生传授课程知识。</p> <p>2.学生要接受顶岗实习企业指导教师的工作指导，完成相关任务，还必须定期与学院知道教师联系，接受专业指导，通常以电话、邮件、QQ、微信等方式交流，接受工作任务，汇报工作进程。</p>
考核评价	<p>顶岗实习的考核内容包括实习态度、实习过程和实习效果。</p> <p>顶岗实习成绩以企业指导教师填写的“顶岗实习考核鉴定表”、学生提交的顶岗实习记录、顶岗实习报告为主要依据，参考学生提交的其他顶岗实习成果，由校企双方共同确定。顶岗实习成绩根据考核得分按优秀、良好、中等、及格、不及格五级评定。其中90分以上为优秀，80~90分为良好，70~79分为中等，60~69分为及格，60分以下为不及格。</p>

7) 毕业设计答辩

毕业设计答辩课程的设置及要求如表 28 所示。

表 28 毕业设计答辩课程设置及要求

课程名称		毕业设计答辩	参考课时	120
课程目标	素质目标	<p>1.具有严谨的学习态度，良好的学习习惯；</p> <p>2.具有诚信、敬业、科学、严谨的工作态度；</p> <p>3.具有安全、质量、效率和环保意识；</p> <p>4.具有人际沟通能力与团队协作意识；</p> <p>5.具有良好的工作责任心和职业道德。</p>		
	知识目标	<p>1.认识毕业设计工作的重要意义；</p> <p>2.明确毕业设计工作的基本要求；</p> <p>2.了解毕业设计的主要环节：指导选题、下达任务、组织实施、答辩与成绩评定等；</p> <p>3.明确市场营销专业毕业设计选题类别及要求，规范成果表现形式与评价指标等；</p> <p>4.掌握毕业设计任务，明确设计任务及要求、进程安排、成果表现形式等；</p> <p>5.理解毕业设计考核（过程、成果和答辩表现）。</p>		
	能力目标	<p>1.具备市场营销专业能力；</p> <p>2.具备市场营销职业能力；</p> <p>3.具备综合运用所学专业知知识，独立完成所选课题的毕业设计任务，以此检验学生专业理论知识和实践技能的综合运用能力，进一步培养学生独立分析问题和解决问题的能力，在学生走上工作岗位之前进行一次较全面地与本专业未来职业紧密结合的实际工作能力的锻炼和检验。</p>		
教学内容		<p>1.毕业设计选题；</p> <p>2.毕业设计；</p> <p>3.文档撰写；</p> <p>4.毕业答辩。</p>		
教学方法		<p>1.可采用的教学方法主要有：任务单法、讨论法；</p> <p>2.教学中以学生为主体，老师在现场和网上指导。</p>		

要求		3.融入思政元素：职业道德、法制观念、科学
教学手段		可采用的教学手段主要有多媒体教学、实习、影像资料、网络等立体化教学手段，清晰、生动的向学生传授课程知识。
考核评价		毕业设计考核应涵盖学生完成任务的过程、成果和答辩表现等。过程评价主要考核学生是否完整地执行毕业设计实施计划，成果评价主要考核其科学性、规范性、完整性和实用性，答辩评价主要考核学生对设计任务的整体把握能力和回答问题准确性。

(4) 专业选修课程

专业选修课程包含 9 门课程，各课程的内容与要求见表 29。

表 29 专业选修课程设置及要求

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
商务礼仪	<p>素质目标：树立正确的商务交往理念，提升道德修养水平，增加文化自信，提高审美品位，塑造良好职业形象。</p> <p>知识目标：了解商务礼仪在商务活动和涉外交往中的重要性；掌握商务礼仪的基本知识、各种商务礼仪规范、礼仪技巧和操作方法；了解商务交往中不同国家的风俗礼仪和文化差异。</p> <p>3.能力目标：具备在商务活动中的高效沟通，有效策划、组织商务活动的的能力。</p>	<p>1.商务礼仪概述；</p> <p>2.商务形象礼仪：仪容、仪表、仪态；</p> <p>3.商务交往礼仪：日常交往、拜访礼仪、接待礼仪、办公室礼仪；</p> <p>4.商务会议礼仪：公司会议、商务谈判、签约仪式；</p> <p>5.商务宴请礼仪：中西餐、工作餐、自助餐；</p>	<p>1.教学方法：课程教学应强调时代性和应用性的特点，结合实例，讲解涉外礼仪的理念和方法；教学过程中应以学生为主，教师为辅，组织或模拟商务场景中礼仪的规范操作；</p> <p>2.教学手段：结合社会主义精神文明的特点，通过视频播放、图片音乐、游戏互动、场景模拟、故事案例讲解、头脑风暴等多种方式全方位互动，使学生在轻松愉快的氛围中学习并掌握涉外商务礼仪知识与技能技巧。</p> <p>3.考核评价：考核方式有项目考核、实训考核、理论考核、教学参与程度考核。</p>
沟通技巧	<p>1.素质目标：培养爱岗敬业、科学严谨的工作作风，团队意识和合作精神；并能有效沟通。</p> <p>2.知识目标：沟通的基本知识、基本原理。</p> <p>3.能力目标：具备良好的沟通能力，能进行有效的沟通。</p>	<p>1.沟通的基本原理；</p> <p>2.有效沟通技巧；</p> <p>3.建立良好客户关系；</p> <p>4.督导与下属沟通的技巧，督导与上级沟通的技巧，督导与同级沟通的技巧；</p> <p>5.会议沟通。</p>	<p>1.大量典型案例、自我技能测试、问答题、案例分析，相配套的实习、实训项目、等教学资源全部上网，实现该课程的网上学习。</p> <p>3.考核评价:重在过程考核，考勤 20%，案例分析、阅读回答等 30%，给出情境，互动沟通占 50%。</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
职业口才	<p>1.素质目标：培养学生乐观积极自信的自我认知习惯；养成学生良好的为人处事习惯；培养学生正确的价值观和良好的团队合作精神；培养学生良好思辨习惯。</p> <p>2.知识目标：了解言语交际的重要作用、基本原则、习得方法；理解言语交际必备的心理素质、思维素质、应变能力及倾听素养。</p> <p>3.能力目标：具备有声语言、态势语言的基本技巧与方法；具备社交语言的基本技巧与方法；具有求职口才的基本技巧与方法；具有演讲的种类以及演讲的基本技巧与方法；具有推销口才的基本技巧与方法。能分析评价自己、他人言语活动的优劣。</p>	<p>1.对职业口才认知；</p> <p>2.普通话与口才训练；</p> <p>3.职场口语表达艺术；</p> <p>4.职场社交口才艺术；</p> <p>5.专业口才艺术；</p> <p>6.求职口才艺术；</p>	<p>1.教学方法：任务驱动教学法；讨论法；情景教学法；案例教学法；角色扮演法</p> <p>2.教学手段：多媒体教学；学习通线上资源教学</p> <p>3.考核评价：本课程是一门语言技能课，主要考核学生综合应用语言的能力，考核方式为考查。平时课堂表现及课外口语训练占30%，实践技能考核占30%，期末考核占40%。</p>
微视频制作与传播	<p>1.素质目标：具备传播视频处理和视频剪辑技术和艺术创意思识；锻炼吃苦耐劳、有责任心、做事细致；学会持续从互联网领域学习的能力；培养团队合作意识与能力；具备自学能力、岗位迁移能力和可持续发展能力。</p> <p>2.知识目标：熟悉短视频的特点、视频脚本编辑，视频拍摄的人员配置；掌握产品视频拍摄的要点，广告视频拍摄策略；熟悉 Premiere 软件的操作与应用；掌握短视频平台发布与传播技巧</p> <p>3.能力目标：具备捕获、合成、录制视频、剪辑各类短片的能力；具备短视频剪辑软件操作、后期制作能力；具备短视频后期创作能力；具备分析和解决工作问题的能力。</p>	<p>1.短视频基础认知</p> <p>2.短视频创意与策划</p> <p>3.短视频拍摄</p> <p>4.短视频剪辑</p> <p>5.产品视频制作</p> <p>6.广告视频制作</p> <p>7.短视频平台发布与传播播</p> <p>8.团队作品赏析</p>	<p>1.融入课程思政相关内容。</p> <p>2.灵活运用项目教学法、任务驱动法、讲授法、引导教学法、实训作业等教学方法，引导学生积极思考、乐于实践、提交教与学的效果，教学组织形式多样化，尽量利用信息化手段；</p> <p>3.通过项目化教学，把所需掌握的知识点融入实战项目，使学生能更真实地体验和参与到项目的实际操作流程中，通过案例观摩、教师演示、学生演练，使学生能更快掌握短视频拍摄与剪辑技能；通过启发引导授课方式，培养学生的创新思维，掌握实训操作的原理，促使学生对知识点的掌握、作品的把握、任务的实施。</p> <p>4.课程考核评价分为平时考核、作品考核、期末考核三部分。平时考核成绩根据学生平时练习完成情况、出勤情况、工作态度进行打分；作品考核根据学生制作的短视频的质量度、创意性、艺术性、完整性、可用性等打分，期末成绩则根据最终提高的短视频作品的制作情况进行打分。</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
会计学	<p>1. 知识目标：掌握会计科目和账户设置；掌握复式记账的方法；掌握填制和审核会计凭证的方法；掌握登记帐簿的方法；了解成本计算的方法；了解财产清查的方法；了解编制财务会计报告的方法。</p> <p>2. 能力目标：能独立填制原始凭证和记账凭证；能根据会计凭证登记账簿计能力；能进行简单的成本计算；能编制简单业务下的会计报表。</p> <p>3. 素质目标：培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、严谨求实、诚实守信的工作作风。</p>	<p>1.总论</p> <p>2.会计假设与会计等式</p> <p>3.账户与复式记账</p> <p>4.业务交易核算</p> <p>5.会计凭证</p> <p>6.会计帐簿</p> <p>7.财产清查与企业内部控制</p> <p>8.财务会计报告</p> <p>9.会计循环</p> <p>10.会计机构、会计职业要求及会计规范</p>	<p>1.教学方法：在教学过程中，应立足于加强学生实际应用能力和职业素质的培养，通过项目教学、以工作任务引领提高学生兴趣，激发学生的成就动机。</p> <p>2.教学手段：在学院超星泛雅平台上不断更新课程网页，进一步充实教学资源库。及时将本课程教学计划、教学大纲等教学文件以及课程的教师教学指导书、学生学习指导书、教案、课件、习题库等教学资源上网，并及时更新。</p> <p>3.考核评价：主要采用过程考核、学生自评、学生互评、教师评价、笔试等考核方式。</p>
国际贸易理论与实务	<p>1. 素质目标：培养学生科学严谨的工作作风，与人合作的团队协作精神；养成良好的职业操守。</p> <p>2. 知识目标：掌握国际贸易基本知识，进出口贸易的基本流程；掌握国际贸易合同的基本形式和内容要求；掌握海运提单的缮制技巧；熟悉保险合同内容；熟练掌握各种支付方法，能够审核信用证，改证。</p> <p>3. 能力目标：能用英语表达国际贸易合同的所有条款的能力；能正确规范制作贸易合同；能正确缮制托运单、装箱单、制作汇票、发票和其他单据；能正确审核信用证；在权益受到侵犯时具备诉讼索赔的维权能力。</p>	<p>1.国际贸易基础理论</p> <p>2.商品品名、品质、数量和包装</p> <p>3.贸易术语</p> <p>4.进出口商品的价格</p> <p>5.进出口货物运输</p> <p>6.进出口货物保险</p> <p>7.进出口货款结算</p> <p>8.商品检验、索赔、不可抗力与仲裁</p> <p>9.进出口货物报关</p>	<p>1.采用任务驱动法。在完成既定任务的同时，引导学生的实践活动。</p> <p>2.利用学习通、蓝墨云、中国慕课网、中国海关总署官网、pocib软件等信息化工具，打造线上线下结合的开放式智慧课堂。</p> <p>3.考核评价:课程通过课堂理论教学和“学习通”在线训练、课后章节测试、期末综合笔试的方式组织教学和考核，引导学生熟悉有关进出口法规和国际惯例，掌握合同价格条款、结算条款、争议预防与解决、合同订立、合同履行过程等相关知识和草拟各项合同条款等业务技能。</p>
跨境电子商务	<p>素质目标：培育并践行社会主义核心价值观；培养具备跨境电商运营的基本职业道德，热爱外贸工作，虚心学习，勤奋工作，遵守行业法律、法规；养成细心耐心的习惯，具有良好的服务意识；加强团队精神，能够与周围的同事和谐相处，有合理化建议及时提供给领导；对各个国家的客户有一定认识，并能包容、理解并知道如何应对各种买方行为。</p>	<p>1.客户开发的前期准备</p> <p>2.注册网店，熟识平台规则</p> <p>3.选定产品并进行价格核算</p> <p>4.选择产品类目</p> <p>5.拟定产品英文标题，填写产品属性信息</p>	<p>1.教学方法：采取任务驱动、情景教学、案例教学，注重启发学生思维，提升学生的学习积极性，同时将学生潜在问题和能力充分展现，以利课程后续不断优化；课赛融合，激发探索性学习，不断提升学生互联网营销实践能力。</p> <p>2.教学手段：利用学习通、中国大学 mooc、i 博导，智慧职教等在线平台，结合网络营销软件等信息</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	<p>知识目标:熟悉跨境电子商务技术基础;熟悉跨境电子商务结算基本要求熟悉跨境电子商务安全和法律环境;了解并掌握面向个人的跨境电子商务模式;了解并掌握面向企业内部的跨境电子商务模式;了解并掌握面向企业的跨境电子商务模式和网络营销模式等。</p> <p>3.能力目标:能注册速卖通网店并激活国际支付宝;能进行包邮和不包邮设置和跨境电子零售的出货流程;熟悉平台规则(以速卖通、kilimall为例)具备开设店铺级日常运营管理能力;能利用平台的营销模块进行营销设置;能对业务进行中的客户做好网络服务。</p>	<p>6.产品发布与优化</p> <p>7.国际物流与货物运输</p> <p>8.营销手段</p> <p>9.纠纷处理</p>	<p>化工具,打造线上线下结合的开放式智慧课堂;及时将本课程教学计划、教学大纲等教学文件以及课程的教师教学指导书、学生学习指导书、教案、课件、习题库等教学资源上网,并及时更新,引导学生利用在线平台自主学习。</p> <p>3.考核评价:本课程为实践性较强的课程,故课程考核侧重于技能性考核;课程考核分为素养20%、知识40%和技能40%三部分,结合课堂提问、平时作业态度及项目完成情况,综合评价学生成绩。注重学生应对能力和分析、处理实际问题能力的考核,对在学习和应用上有创新的学生应予特别鼓励,全面综合评价学生能力并培养创新意识。</p>
旅游营销	<p>1.素质目标:学会识别游客的需要,理解游客的抱怨并正确合理处理游客的要求。具有爱岗敬业、吃苦耐劳、科学严谨的工作作风;具备诚信待人、与人合作的团队协作精神;具备工作的主动性</p> <p>2.知识目标:了解旅游市场营销的性质、特点及发展趋势;掌握与营销服务相关的基础理论知识。</p> <p>3.能力目标:具备营销策划、执行能力、较强的口语表达能力;具备市场调查的能力。</p>	<p>1.旅游市场营销的基本概念与理论;</p> <p>2.旅游市场细分与营销策略选择;</p> <p>3.旅游市场营销战略与实施、营销环境分析、市场调查研究与预测;</p> <p>4.旅游产品策略;</p> <p>8.旅游产品销售渠道;</p> <p>9.旅游促销策略;</p> <p>10.旅游市场营销管理以及旅游景区、饭店和旅行社的有关营销问题。</p>	<p>1.注重夯实学生的基础理论知识,为学生走上营销管理的实际岗位打牢扎实的基础。</p> <p>2.强调理论联系实际,注重提高学生的实践能力和解决问题能力。</p> <p>3.在教学中坚持以学生为主体,主要采用讨论式教学、案例式教学、社会调查、参加社会实践等。</p> <p>教学手段:</p> <p>考核评价:主要采用分模块过程考核、作品评价、学生自评、学生互评、教师评价、笔试、答辩等考核方式</p>
汽车营销	<p>1.素质目标:培养学生具有爱岗敬业、吃苦耐劳、科学严谨的工作作风;具备诚信待人、与人合作的团队协作精神;具备工作的主动性、自主学习能力和创新能力;具备课程、安全、环保意识,养成良好的职业操守;</p> <p>2.知识目标:了解我国汽车工业及汽车市场形成与发展、汽车企业的战</p>	<p>1.基本概念</p> <p>2.我国汽车工业及汽车市场形成与发展</p> <p>3.汽车企业的战略规划</p> <p>4.汽车营销管理</p> <p>5.汽车营销环境</p>	<p>1.教学方法:情景模拟、角色扮演、小组讨论法。</p> <p>2.教学手段:在学院超星泛雅平台上不断更新课程网页,进一步充实教学资源库。及时将本课程教学计划、教学大纲等教学文件以及课程的教师教学指导书、学生学习指导书、教案、课件、习题库等教学</p>

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求
	略规划、汽车营销管理与环境、汽车用户购买行为、汽车服务、促销、分销、定价、产品策略、汽车营销实务。 3.能力目标：能熟练识别顾客的需求并有针对性地给顾客推荐汽车。	6.汽车用户购买行为 7.车服务、促销、分销、定价、产品策略	资源上网，并及时更新。 3.考核评价：通过课堂提问、学生作业、平时测验、实训及考试情况综合评价学生成绩。

七、教学进程总体安排

(一) 教学进程总体安排表

表 30 教学进程总体安排表

课程类别	课程模块	课程类型	课程编码	课程名称	课程性质	考核方式	学分	学时分配			周课时数或周数						备注			
								总学时	理论	实践	一	二	三	四	五	六				
											20	20	20	20	20	20				
		A	113001	思想道德与法治	必修	考试	3.5	62	54	8	2	2						总教学周数		
		A	113002	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	必修	考试	4	76	68	8			2	4				理论教学周数		
		A	113003	形势与政策	必修	考查	1	(16)	(16)		(2×2)	(2×2)	(2×2)	(2×2)						
		A	117001	军事理论	必修	考查	2	36	36		1w							按36课时计算		
		B	216001	劳动教育	必修	考查	1	24	16	8			1w							
		小计					11.5	198	174	24										
公共基础课程	身心修养课程	C	217001	军事技能	必修	考查	2	112		112	2w									
		A	315001	大学生职业生涯规划	必修	考查	0.5	(8)	(8)	(2×4)									讲座	
		A	315002	大学生创新创业指导	必修	考查	2	16+(20)	16				1	(2×10)					创业体验 20H	
		B	315003	大学生就业指导	必修	考查	1.5	11+(12)	11	(12)				1	(2×6)				就业体验 12H	
		A	316001	大学生心理健康	必修	考查	1.5	30	30		2									
		C	214001	体育与健康教育	必修	考查	6.5	116	0	116	2	2	2	2						
		A	316002	大学美育	必修	考查	0.5	(8)					(2×4)						讲座	
		小计					14.5	285	57	228										
		公共基础课程	文理	A	112001	经济数学	必修	考查	2.5	48	48				3					
A	112002			实用英语	必修	考试1	5	92	92		4	2								

公共选修课程	A	313003	普通话	限选	测试	1.5	30	30	0	2							
	B	105001	计算机应用基础	必修	考查	2.5	45	20	25	3							
	B	104011	Office 办公软件	必修	考查	1.5	32	16	16		2						
	A	102001	航空概论	必修	考查	1.5	32	32			2						
	A	316003	科技信息	必修	考查	1	(12)	(12)		(2×2)		(2×2)		(2×2)		讲座	
	B	317001	入学与安全教育	必修	考查	1	24	16	8	1w							
	C	216001	社会调查(实践)	必修	考查	1	(24)		(24)				(1w)			暑期进行	
	B	317002	毕业与安全教育	必修	考查	1	(24)	(18)	(6)						(1w)	顶岗实习中进行	
	小计						18.5	303	254	49							
	A	113004	中国共产党党史专题	限选	考查	0.5	(8)	(8)	0			(2×2)	(2×2)				讲座
	A	112006	信息素养	任选	考查	1.5	32	32			2						选修1.5学分
	A	112010	知识产权法	任选	考查	1.5	32	32			2						选修1.5学分
	A	112011	中国传统文化	任选	考查	1.5	32	32	0		2						
	A	112003	大学语文	任选	考查	1.5	32	32			2						
	A	112005	湖湘文化	任选	考查	1.5	32	32			2						选修2.5学分
A	112020	音乐欣赏	任选	考查	2.5	48	48					4					
A	112013	文学欣赏	任选	考查	2.5	48	48					4					
小计						6	112	112									
公共基础课合计						50.5	898	597	301								
专业(技能)课程	专业基础课程	B	104001	管理学	必修	考试	3.5	60	40	20	4						
		B	104301	市场营销学	必修	考试	3.5	60	44	16	4						
		B	104002	经济学	必修	考试	3.5	64	52	12		4					
		B	104003	统计学	必修	考试	3.5	64	48	16		4					
		B	104302	消费者行为分析	必修	考试	3.5	64	44	20		4					
		B	104303	电子商务概论(运营)	必修	考试	3.5	64	34	30		4					
		B	104304	零售管理	必修	考查	2.5	44	30	14			4				
		B	104305	经济法	必修	考试	2.5	48	38	10				4			
	小计						26	468	330	138							
	专业核心课程	B	104311	市场调查与预测	必修	考试	3	48	30	18			3				
		B	104312	新媒体营销	必修	考试	3.5	64	44	20			4				
		B	104313	现代推销技术	必修	考试	3	55	35	20				5			
		B	104314	商务谈判	必修	考试	3	55	35	20				5			
		B	104315	营销策划	必修	考试	3.5	55	35	20				5			
		B	104316	客户关系管理	必修	考试	2.5	48	32	16					4		
B		104004	商品学	必修	考试	2.5	48	32	16					4			
小计						21	373	243	130								
集中实训课程	C	204301	市场调查实训	必修	考查	2	48		48			2w					
	C	204302	1+X 数字营销(中级)实训	必修	考查	1	24		24		1w						
	C	219001	专业认识	必修	考查	2	48		48		2w						

专业选修课程	C	204303	推销技术跟岗实习	必修	考查	8	192		192				8w						
	C	204304	市场营销专业综合技能实训	必修	考查	7	168		168					7w					
	C	219003	顶岗实习	必修	考查	26	480+ (144)		480+ (144)					(6w)	20w		第5学期在假期进行		
	C	219004	毕业设计答辩	必修	考查	5	(120)		(120)					(2w)	(3w)		第5、6学期在学习和顶岗实习中进行		
	小计						51	960		960									
	B	104006	商务礼仪	限选	考查	1.5	30	20	10	2									
	B	104306	沟通技巧	任选	考查	1.5	32	20	12			2						选修	
	B	104007	职业口才	任选	考查	1.5	32	20	12			2						1.5 学分	
	B	104605	微视频制作与传播	任选	考查	1.5	32	20	12			2							选修
	B	104008	会计学	任选	考查	1.5	32	20	12			2							1.5 学分
	B	104501	国际贸易理论与实务	任选	考查	2.5	48	36	12						4				选修
	B	104604	跨境电子商务基础	任选	考查	2.5	48	36	12						4				2.5 学分
	B	104307	旅游营销	任选	考查	2.5	48	36	12						4				选修
	B	104308	汽车营销	任选	考查	2.5	48	36	12						4				2.5 学分
	小计						9.5	190	132	58									
专业（技能）课程合计						106	1943	705	1238										
总计						158	2889	1302	1587										
周课时数										25	24	25	25	24	0				
实习实训周数										4	3	3	8	7	20				
考试周数										1	1	1	1	1	0				
考试门数										4	4	4	4	3	0				
公共基础课时占总课时比例										31.08%									
选修课时占总课时比例										10.46%									
实践课时占总课时比例										54.93%									
注：																			
1) 课程类型中，A—理论课，B—理论+实践课，C—实践课；																			
2) “数字×数字”表示周课时数×教学周数；带“w”的数字表示实习实训环节周数，每周计24课时(但军事技能每周按56课时计)，计1学分；																			
3) “()”内的“数字”代表课余时间完成的学时，不计入总学时，但其相应的学分计入总学分，每周计1学分；																			
4) 实习实训环节课程不在进程表中安排固定周学时，但在对应位置填写实习实训周数，以“(w)”表示；																			
5) “(w)”内的“数字w”代表实训教学周，假期或在顶岗实习中进行，不计入总学时，但其相应的学分计入总学分，每周计1学分；																			
6) 顶岗实习共26周(其中第5学期假期6周、第6学期20周)，其中毕业设计答辩有3周在顶岗实习中进行。																			

(二) 学时学分比例

本专业总学时数为2889学时，其中理论学时数为1302学时，实践学时数为1587学时。总学分为158学分。

学时学分分配及比例见表31。

表 31 学时学分分配及比例

课程类别	课程门数 (门)	学时				学分		
		小计	理论学时	实践学时	占总学时比	小计	占总学分比	
公共基础课程	思想政治课程	5	198	174	24	6.85%	11.5	7.28%
	身心修养课程	7	285	57	228	9.87%	14.5	9.18%
	科技人文课程	10	303	254	49	10.49%	18.5	11.71%
	公共选修课程	4	112	112	0	3.88%	6	3.80%
专业(技能)课程	专业基础课程	8	468	330	138	16.20%	26	16.45%
	专业核心课程	7	373	243	130	12.91%	21	13.29%
	集中实训课程	7	960	0	960	33.23%	51	32.28%
	专业选修课程	5	190	132	58	6.58%	9.5	6.01%
总学时数为 2889 学时，其中： (1) 理论教学为 1302 学时，占总学时的 45.07%； (2) 实践教学为 1587 学时，占总学时的 54.93%； (3) 公共基础课为 898 学时，占总学时的 31.08%； (4) 选修课程为 302 学时，占总学时的 10.46%。								

八、实施保障

(一) 师资队伍

1. 师资队伍结构

依据《湖南省高等职业学校机构编制标准》配齐专任教师，要建设一支专兼结合、结构合理的双师型专业教学团队。学生数与本专业专任教师数之比低于 18:1(不含公共课)，双师素质教师占专业教师比一般不低于 80%，专任教师队伍的职称、年龄、学历等呈合理的梯队分布。具体的师资队伍结构和比例见表 32。

表 32 专业教师队伍结构

队伍结构		比例 (%)
职称结构	副教授及以上	30

	讲师	60
	助理讲师	10
年龄结构	35 岁以下	40
	36-45 岁	40
	46-60 岁	20
学历结构	硕士及以上	80
	本科	20

2. 专任教师

具有高校教师资格和本专业职业资格或技能等级证书。有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；具有市场营销等相关专业本科及以上学历；具有扎实的市场营销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。每五年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

市场营销专业要求配备至少 1 名专业带头人。

原则上应取得本专业或相关专业硕士研究生学位，具有副高级或以上职称及中级以上职业资格的双师型教师，具备良好的理想信念、道德情操、创新意识和团队精神，具有与本专业相关的坚实而系统的基础理论和专业知识，独立、熟练、系统地主讲过两门及以上主干课程，能够较好地把握国内外市场营销专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对市场营销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

主要从企业的从事市场营销及营销管理人员中聘任,具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神,具有扎实的市场营销专业知识和丰富的实际工作经验,具有中级及以上行业相关专业技术资格,能承担课程与实训教学、实习实训指导和学生职业生涯规划指导等教学任务。

(二) 教学设施

1. 专业教室基本条件

专业教室需配备黑(白)板、多媒体计算机、投影设备、音响设备,有互联网接入和 Wi-Fi 环境,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. 校内实训条件

针对专业课程实习实训要求,根据理实一体教学的要求,以设备台套数量配置满足一个教学班(40人)为标准设定。具体校内实验实训室基本条件见表 33。

表 33 内实训室一览表

序号	实验实训室名称	基本配置要求	功能说明	所支撑课程
1	营销综合实训室	1.工位数: 40 2.设备配置: 服务器(1台), 电脑、网络(40套), 白板, 教学系统, 投影设备, 教学软件, 实训软件(2套):	1.市场预测与分析; 2.产品开发、定位与目标市场选择; 3.产品定价与市场开拓; 4.营销与推广; 5.成本与效益分析 6.团队协作	市场营销学 管理学 消费者行为分析 市场调查与预测 营销策划 市场调查实训 1+X 数字营销(中级)实训 综合技能实训

2	推销与商务谈判实训室	1.工位数：40 2.设备配置：电脑、网络（16套），打印机2台，白板1套，投影设备，谈判会议桌2张（多对多，一对一各1张）、椅子40、陈列柜1组	1.拜访与接待礼仪情景模拟； 2.推销方案的撰写； 3.模拟现场推销； 4.商务谈判案例分析； 5.模拟谈判信息收集及商务谈判计划书撰写。 6.模拟商务谈判	现代推销技术 商务谈判 商品学 专业认识 沟通技巧 旅游营销
3	新媒体营销实训室	1.工位数：40 2.服务器（1台），电脑、网络（40套），白板，市场营销专业实训软件（1套）	1.移动营销方法和渠道； 2.基于主流新媒体营销平台(APP应用、微博、微信、抖音、快手、知乎、今日头条)进行营销策划实施。 3.新媒体营销策划设计 4.各类详情页及文案设计 5.网店运营	新媒体营销 电子商务概论 (运营)
4	形体训练及化妆室	1.工位数：40 2.80平左右面积，配备扶手架、形象镜等，达到形体训练室的标准配备； 化妆台及相关用品。	1.商务人士职业形象塑造； 2.形体训练； 3.国标培训与练习； 4.工作妆的流程、要求及方法。	商务礼仪 体育
5	直播实训室	1.工位数：6 2.专业直播设备（3套），摄影设备（1套），背景布4张，信息采集电脑2套，直播支架（可移动），干燥柜。	1.短视频拍摄与制作； 2.直播带货。	微视频制作与传播

3. 校外实习基地基本要求

具有稳定的校外实习基地，进一步加强与企业、行业和社会及经济实体间的联系和合作。能够反映目前市场营销的较高水平，能接受学生 1 至 2 周专业认识实习、8 周的推销跟岗实习、半年左右顶岗实习等实训活动的企业认定为校外实训基地；校外实训基地要求实训设施齐备，实训岗位、实训指导老师明确，实训管理及实施的规章制度齐全。

本专业校外实习基地配置与要求见表 34。

表 34 校外实训基地一览表

序号	实习实训基地名称	实习实训岗位	主要实践教学项目	容纳学生数
1	江西九江聚思味电子商务有限公司	线下现场推销员、线上网店店主、客服	专业认识、跟岗实习、顶岗实习	400 人/年
2	素禾连锁超市	商务运营、客服、物流配送、市场开拓	专业认识、跟岗实习、顶岗实习	50 人/年

3	长沙非拓信息技术有限公司（Kilimall 公司）	电子商务运营、网络推广、客户服务	专业认识、跟岗实习、顶岗实习	100 人/年
4	深圳康途航空票务有限公司	民航客票销售、民航呼叫中心、客服	专业认识、跟岗实习、顶岗实习	50 人/年
5	海南康途商旅服务有限公司	民航客票销售、民航呼叫中心、客服	专业认识、跟岗实习、顶岗实习	50 人/年
6	招商国旅	民航客票销售、民航呼叫中心、客服	专业认识、跟岗实习、顶岗实习	50 人/年

（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需要的教材、图书及数字化资源等。

1. 教材选用基本要求

优先选用高职教育国家规划教材、省级规划教材，教材内容应充分体现任务项目引领、职业能力导向课程的设计思想，结合市场营销专业各岗位职业需求，创新内容，科学设计，方便学生课后线上学习。同时，学校应建立有专业教师、行业专家和教研人员等参加的教材选用机构，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、文献配备应能满足学生全面培养、教科研工作、专业建设等的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献包括：批发、零售行业政策法规、有关职业标准，市场营销、批发业、零售业、互联网和相关服务、商务服务业等从业人员必备手册资料，以及市场营销专业学术期刊和有关市场营销的实务案例类相关的图书、中外文期刊。

3. 数字化资源配备基本要求

在学院教学资源库平台（超星泛雅平台）不断更新专业网页，进一步充实教学资源库。及时将本专业教学计划、教学大纲等教学文件以及主干核心课程的教师教学指导书、学生学习指导书、教案、课件、习题库等教学资源上网，并及时更新。

(四) 教学方法

市场营销专业基础课程内容理论性较强，同时也具有一定的实践性。在教学设计上要注重将专业基础理论与实际操作有机结合起来，利用典型的教学载体，采用项目驱动教学法、案例教学法，实行教学做一体化。如消费者行为分析专业基础课程采用某一产品为载体进行消费者心理分析教学；现代推销技术课程具体某一产品来串联整个推销流程各环节技术处理与要求。

核心专业课程注重职业能力的培养，以培养实际工作岗位职业能力为主线，设计教学内容。选取企业典型产品经改造后作为教学载体，采用项目引领、任务驱动方式实施教、学、练的理实一体化教学。在教学组织上，注重教学情境的创设，以学习小组团队、企业服务团队的形式进行学习和实践，充分利用多媒体、录像、网络等教学工具，利用案例分析、角色扮演等多种教学方法，结合职业技能考证和竞赛要求进行教学，有效提高学生的职业素养与实际工作能力。

同时，积极利用数字化教学资源进行教学，使教学内容从单一化向多元化转变，使学生知识和能力的拓展成为可能。

搭建产学合作平台，充分利用企业资源，满足学生参观、实训、跟岗实习和顶岗实习的需要，并在合作中关注学生职业能力的发展和教学内容的调整。

(五) 教学评价

突出能力的考核评价，体现对综合素质的评价。吸纳更多行业企业和社会有关方面组织参与考核评价。

评价按任务进行，采取中间过程和最终结果评价相结合的方式，重视对中间过程的评价，同时也应重视对实践操作能力的考核，以及对工作态度、团队协作、沟通能力、职业素养的考核。

评价的方式可以采取同学监督评价与教师评价相结合的方式。对以团队方式完成工作过程时，对队员的评价由队长负责，对团队总的评价由教师负责，两者结合形成队员的评价结果。

(六) 质量管理

1.学院和二级学院建立专业建设和教学过程质量监控机制，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，达到人才培养规格。

2.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.学院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.专业教研室充分利用评价分析结果有效改进专业教学，针对人才培养过程中存在的问题，进行诊断与改进，持续提高人才培养质量。

九、毕业要求

本专业学生应达到以下要求方可毕业：

- 1.修完规定的所有课程（含实践教学），成绩合格，学分满 158 学分。
- 2.符合学校学生学籍管理规定中的相关要求。
- 3.原则上取得一个或以上与本专业相关的职业能力证书或技能等级证书。

十、附件

张家界航空职院人才培养方案调整审批表

二级学院		专业	
<p>调整理由（含详细分析报告）：</p> <p>调整方案：</p> <p style="text-align: right;">经办人： 年 月 日</p>			
二级学院 审查意见	<p style="text-align: right;">二级学院负责人签字： 年 月 日</p>		
教务处 意见	<p style="text-align: right;">教务处负责人签字： 年 月 日</p>		
主管 院领导 意见	<p style="text-align: right;">主管院领导签字： 年 月 日</p>		

- 注：1、本表一式二份，一份二级学院存档、一份交教务处；
2、调整教学计划必须提前一个月交报告；
3、对教学计划进行较大调整必须经过详细论证，经主管院领导审批。

张家界航空工业职业技术学院
2021 级人才培养方案审核表

专业名称	市场营销
专业代码	530605
二级学院 意见	<p>该专业调研充分,定位准确,课程设置结合了行业专家的建议,进度安排合理,同意实施。</p> <p>签字:姬海军(公章) 2021年 7月 16日</p>
教务处 意见	<p>该方案制订详细规范,培养目标明确,符合教育部关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作指导意见》之有关规定要求。</p> <p>签字:李娟(公章) 2021年 7月 18日</p> <p>同意实施。</p>
学术委员会 意见	<p>同意实施,建议进一步优化教师队伍,健全校企合作机制,改革培养模式,提高培养质量。</p> <p>签字:魏道勇(公章) 2021年 7月 26日</p>
学校党委 意见	<p>同意</p> <p>签字: 汪洪元 (公章) 2021年 7月 29日</p>
备注	

张家界航空工业职业技术学院 市场营销专业人才培养方案论证书

论证专家（专业建设指导委员会成员）					
序号	姓名	专家类型	工作单位	职称/职务	签名
1	欧阳志珊	行业企业专家	江西九江聚思味电子商务有限公司	副经理	欧阳志珊
2	宁小平	行业企业专家	湖南南方宇航工业有限公司	部门经理	宁小平
3	安国菊	教研机构专家	郑州轻工业大学	教授	安国菊
4	付帅	教研机构专家	全国航空工业职业教育教学指导委员会	教授	付帅
5	张晶	一线教师代表	郑州航空工业管理学院	副教授	张晶
6	石英	一线教师代表	郑州航空工业管理学院	讲师	石英
7	谭蓉佳	学生代表	张家界东线旅游开发有限公司	一线员工	谭蓉佳
8	曹思婕	学生代表	深圳市柏威国际货运代理有限公司	一线员工	曹思婕
9	姬海华	二级学院领导	张家界航空工业职业技术学院	教授/二级学院负责人	姬海华
论证意见					
<p>经专家组审议，本方案培养目标明确，课程设置合理，实施保障有力，格式规范，专家组一致通过该方案，并建议从以下几个方面进行修改：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 进一步加强与地方经济合作交流，打造区域特色，突出专业优势； 2. 进一步加强企业的校企合作，开发校企教材； 3. 课程设置进一步对接企业人才需求，岗位工作技能要求； 4. 进一步完善课程教材、教法以及教学资源库的建设。 <p style="text-align: right;">专家论证组组长签名：姬海华 2021年7月15日</p>					