

# 广西物资学校市场营销专业 人才培养方案

## 一、专业名称（专业代码）

市场营销（121000）

## 二、入学要求

初中毕业生或具有同等学力者。

## 三、基本学制

3 年

## 四、培养目标

本专业主要面向商品流通、金融保险、房地产、通信、I T、服务等行业的企事业单位，培养适应社会主义市场经济需要，德智体美全面发展，在流通、服务第一线从事市场调查员、采购员、营业员、推销业务员、汽车、房地产销售顾问、营销文员、业务助理、市场、广告推广专员、客服专员等工作，具有较强实际操作能力的高素质劳动者和技能型专门人才。

## 五、职业范围

序号	对应职业（岗位）	职业资格证书举例	专业（技能）方向
1	营业员	中级营业员	产品销售
2	推销业务员	营销员	市场推广

3	客服专员、维修接待员	客户服务
---	------------	------

## 六、人才规格

本专业毕业生应具有以下职业素养(职业道德和产业文化素养)、专业知识和技能:

### (一) 职业素养

1. 具备良好的思想道德、职业素养、科学的人生观,有较强法律意识和法制观念;
2. 具有体育和卫生常识,具备在职场竞争中保持良好心态的能力,能承受挫折、适应新环境;
3. 语言表达清楚,具备健康的情趣和一定艺术修养,有团结协作能力,具有较强的团队精神;
4. 具备科学思维方法,有一定科学常识,具备能对事物做出正确判断的能力;
5. 熟悉市场营销工作的特点,具备获取和处理信息的能力,能客观分析和解决问题;
6. 具有较强的学习能力。

### (二) 专业知识和技能

1. 具有一定哲学基础理论知识,掌握社会主义市场经济的基本理论和本行业职业道德的基本规范;
2. 具有本专业工作所需的科学文化基础知识;
3. 掌握现代商务活动相关基础知识和一定的商务礼仪及职业口才知识;
4. 掌握一些生活类产品知识,并具备一定的识货、辨货能力;

5. 掌握从事市场营销所需的市场调研、市场营销基础、业务推销技巧、营业员销售技巧等专业知识和相关政策、法律法规知识；

6. 具备一定的市场调查能力,能独立设计专业调查问卷和书写调查报告；

7. 具备营销相关的运算能力,会计算商品报价、销售成本、销售利润、税金等；

8. 具备一定的市场观察能力、商品推销能力、客户管理能力、人际交往与沟通能力和一定的业务综合处理能力等；

9. 具备较强的语言表达能力和职业口才运用能力,具备简单的英语对话能力,借助外语工具能看懂产品英文标识、英文版说明书和营销合同标准格式；

10. 具备一定的文字组织和表达能力,会写申请、介绍信、计划、总结、请柬、推荐书、调查报告、商务合同等营销实用文体；

11. 具备一定的计算机操作能力,会中英文打字,会编辑和处理文字、文档,会编制电子表格等；

12. 掌握一定的体育卫生知识和运动技能,达到国家规定的体育锻炼标准,具备从事市场营销所需的健康体魄。

### **专业（技能）方向 1**

产品销售

### **专业（技能）方向 2**

市场推广

### **专业（技能）方向 3**

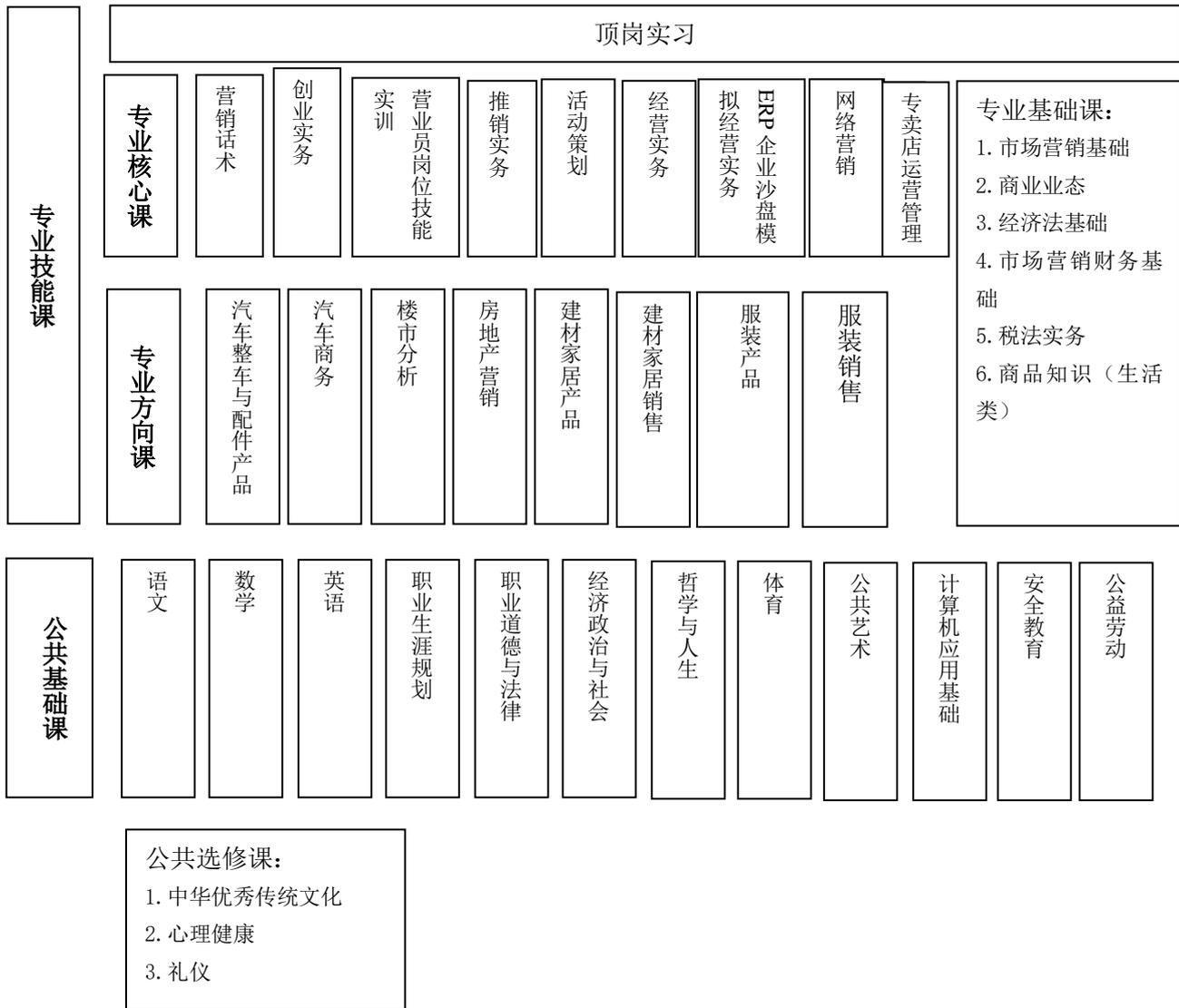
客户服务

## 七、主要接续专业

高职：市场营销专业、工商管理专业

本科：市场营销专业、工商管理专业

## 八、课程结构



## 九、课程设置及要求

本专业课程设置分为公共基础课和专业技能课。

公共基础课包括德育课，文化课，体育与健康，艺术（或

音乐、美术), 以及其他自然科学和人文科学类基础课。

专业技能课包括专业核心课和专业(技能)方向课, 实习实训是专业技能课教学的重要内容, 含校内外实训、顶岗实习等多种形式。

### (一) 公共基础课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	语文	依据《中等职业学校语文教学大纲》开设, 指导学生学习必需的语文基础知识, 并注重培养学生掌握日常生活和职业岗位需要的现代文阅读能力、写作能力、口语交际能力, 具有初步的文学作品欣赏能力和浅易文言文阅读能力。	72
2	数学	依据《中等职业学校数学教学大纲》开设, 培养学生的计算技能、计算工具使用技能和数据处理技能, 培养学生的观察能力、空间想象能力、分析与解决问题能力和数学思维能力。引导学生逐步养成良好的学习习惯、实践意识、创新意识和实事求是的科学态度, 提高学生就业能力与创业能力。	36
3	英语	依据《中等职业学校英语教学大纲》开设, 帮助学生进一步学习英语基础知识, 培养听、说、读、写等语言技能, 初步形成职场英语的应用能力; 激发和培养学生学习英语的兴趣, 提高学生学习的自信心, 帮助学生掌握学习策略, 养成良好的学习习惯, 提高自主学习能力。	36
4	职业生涯规划	依据《中等职业学校职业生涯规划教学大纲》开设, 使学生掌握职业生涯规划的基础知识和常用方法, 树立正确的职业理想和职业观、择业观、创业观以及成才观, 形成职业生涯规划的能力, 增强提高职业素质和职业能力的自觉性, 做好适应社会、融入社会和就业、创业的准备。	36
5	职业道德与法律	依据《中等职业学校职业道德与法律教学大纲》开设, 帮助学生了解文明礼仪的基本要求、职业道德的作	36

		用和基本规范，陶冶道德情操，增强职业道德意识，养成职业道德行为习惯；指导学生掌握与日常生活和职业活动密切相关的法律常识，树立法治观念，增强法律意识，成为懂法、守法、用法的公民。	
6	经济政治与社会	依据《中等职业学校经济政治与社会教学大纲》开设，引导学生掌握马克思主义的相关基本观点和我国社会主义经济建设、政治建设、文化建设、社会建设的有关知识；提高思想政治素质，坚定走中国特色社会主义道路的信念；提高辨析社会现象、主动参与社会生活的能力。	36
7	哲学与人生	依据《中等职业学校哲学与人生教学大纲》开设，使学生了解马克思主义哲学中与人生发展关系密切的基础知识，提高学生用马克思主义哲学的基本观点、方法分析和解决人生发展重要问题的能力，引导学生进行正确的价值判断和行为选择，形成积极向上的人生态度，为人生的健康发展奠定思想基础。	36
8	体育	依据《中等职业学校体育与健康教学指导纲要》开设，引导学生树立“健康第一”的思想，传授体育与健康的基本文化知识、体育技能和方法，通过科学指导和安排体育锻炼过程，培养学生的健康人格、增强体能素质、提高综合职业能力，养成终身从事体育锻炼的意识、能力与习惯，提高生活质量，为全面促进学生身体健康、心理健康和社会适应能力服务。	144
9	公共艺术	依据《中等职业学校公共艺术教学大纲》开设，通过艺术作品赏析和艺术实践活动，使学生了解或掌握不同艺术门类的基本知识、技能和原理，引导学生树立正确的世界观、人生观和价值观，增强文化自觉与文化自信，丰富学生人文素养与精神世界，培养学生艺术欣赏能力，提高学生文化品位和审美素质，培育学生职业素养、创新能力与合作意识。	72
10	计算机应用基础	依据《中等职业学校计算机应用基础教学大纲》开设，使学生掌握必备的计算机应用基础知识和基本技能，培养学生应用计算机解决工作与生活中实际问题的能力；使学生初步具有应用计算机学习的能力，为其职	36

		业生涯发展和终身学习奠定基础；提升学生的信息素养，使学生了解并遵守相关法律法规、信息道德及信息安全准则，培养学生成为信息社会的合格公民。	
11	计算机应用基础 2	依据《中等职业学校办公自动化教学大纲》开设，使学生掌握必备的计算机应用基础知识和基本技能，使学生初步具有应用计算机 word、excel 等办公软件的能力，培养学生应用计算机解决工作与生活中实际问题的能力，为其职业生涯发展和终身学习奠定基础。	
12	中华优秀传统文化	依据国家教育体制改革领导小组审议同意的《完善中华优秀传统文化教育指导纲要》开设，引导学生感悟中华优秀传统文化的精神内涵，增强学生对中华优秀传统文化的自信心。提高古典文学和传统艺术鉴赏能力；认识中华文明形成的悠久历史进程，感悟中华文明在世界历史中的重要地位；认识人民群众创造历史的决定作用和杰出人物的贡献，吸取前人经验和智慧，培养豁达乐观的人生态度和抵抗困难挫折的能力；感悟传统美德与时俱进的品质，自觉以中华传统美德律己修身；了解传统艺术的丰富表现形式和特点，感受不同时代、地域、民族特色的艺术风格，接触和体验祖国各地的风土人情、民俗风尚，了解中华民族丰富的文化遗产。引导学生深入理解中华民族最深沉的精神追求，更加全面客观地认识当代中国，看待外部世界，认识国家前途命运与个人价值实现的统一关系，自觉维护国家的尊严、安全和利益。	36
13	心理健康	依据《中等职业学校心理健康教学大纲》开设，帮助学生了解心理健康的基本知识，树立心理健康意识，掌握心理调适的方法。指导学生正确处理各种人际关系，学会合作与竞争，培养职业兴趣，提高应对挫折、求职就业、适应社会的能力。正确认识自我，学会有效学习，确立符合自身发展的积极生活目标，培养责任感、义务感和创新精神，养成自信、自律、敬业、乐群的心理品质，提高全体学生的心理健康水平和职业心理素质。	36
14	礼仪（生活类）	依据《中等职业学校商务礼仪教学大纲》开设，培	36

		养学生理论联系实际的能力，掌握在日常生活社会交往中个人形象设计、规范的言谈举止、为人处事等能力。培养学生勤于思考、勇于创新的能力和品格；树立良好的个人形象；促进学生综合能力的提高。	
15	礼仪（职场类）	依据《中等职业学校商务礼仪教学大纲》开设，培养学生理论联系实际的能力，掌握在职场中个人形象设计、规范的言谈举止、为人处事等能力。培养学生勤于思考、勇于创新的能力和品格；树立良好的个人形象；促进学生综合能力的提高。	36
16	安全教育	依据《中等职业学校职业健康与安全教学大纲》开设，引导学生树立正确的职业健康与安全观念，使学生掌握职业健康与安全的基础知识，树立正确的职业健康与安全观念，形成职业健康与安全技能，提高职业素质和职业能力，做好适应社会、融入社会和就业、创业的准备。	10

## （二）专业技能课

### 1. 专业基础课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	商业业态	能了解、认识零售商业的各种业态形式；知晓不同商业业态的特点及发展。可以说出有哪些零售商业业态形式；能识别、辨别不同的商业业态形式；能熟悉典型的商业业态。	36
2	市场营销基础	能理解市场营销的相关概念、理念及发展现状和前景；会作市场细分；会调研，分析市场；能完整理解产品的含义；会制定营销策略，能熟练掌握各种促销手段。分析某一特定市场的营销环境；举一产品实例，说出产品	72

		整体定义的全部内涵；以某一市场为例，试作市场细分。	
3	商品知识(生活类)	会识别、辨别日用百货、家电、汽车、电脑等产品的真假、质量水平；组织产品识货技能考核项目。	72
4	经济法	具有一般的法律意识，理解相关经济法规，并能用于分析经济现象；会用经济法知识分析案例。	72
5	市场营销财务基础	掌握一些理财观念和方法；掌握钱票清点、捆扎方法，票据填写规范，钞票识别；考核点钞速度及准确度；考核票据捆扎及管理方法。	36
6	税法实务	了解现行税制概况；掌握主要税种的含义及征税范围；掌握主要税种应纳税额的计算方法；熟悉税收征管法的内容；能根据企业类型和业务种类判断应纳税种；能正确计算相关税费应纳税额。	36
7	消费心理学	初步掌握认知神经科学的知识体系及基本的概念、理论，了解常用的研究方法等，以及如何对销售过程中的心理现象和心理问题进行实际分析，解决实际问题。	36
8	先天特质沙盘	了解人的气质性格分类；掌握老虎、大象、蛇等常见类型的气质特点，并能据此在社交和工作中，对不同客户进行实际分析，为制定有效的社交策略提供支持。	36
9	专业就业指导	了解当前国家总体就业形势；掌握营销类岗位的市场需求；能独立撰写求职简历、自荐书等毕业材料；掌握面试的技巧，能自如应对各种突发情况。	36
10	营销文书协作	了解现行职场常见文书类型；掌握如请假条、工作报告、工作计划、工作总结、申请书等文体的写作规范和技巧；了解企业推广软文的写作手法，	36

		能根据实际需要灵活独立完成常见文体的撰写。	
--	--	-----------------------	--

## 2. 专业核心课

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	营销话术	了解推销（赞美、寒暄、异议处理等）的话术、柜台的话术、客户接待的话术、谈判的话术；能在销售工作中灵活地运用各种营销话术，提高销售的业绩及客户的满意度。	36
2	营业员岗位技能训练	具有一定的语言艺术，能较好地接待顾客；能为顾客提供满意的咨询服务；能正确填写票据；会演示、展示商品；能较好地掌握商品销售技巧和人际沟通技巧；掌握营业员销售业务规范、流程。	72
3	推销实务	掌握采购员、推销员的职业道德规范；熟悉业务流程，能较好地与顾客沟通；具有较强的推销能力和客户管理能力。掌握业务综合技能。	72
4	活动策划	掌握策划的基本原理及方法；了解营销策划的整个过程，掌握策划书的内容和写作要求；掌握项目预算及判断策划书优劣的方法；掌握企业市场调研的原则、流程和方法，以及调研数据分析的方案和模型；掌握营销相关理论知识，包括 STP、4Ps 和 4Cs 策略，以及 CIS 的相关知识；理解沟通技巧，	72

		掌握商务谈判的礼仪和知识；能根据要求独立制定调研方案、组织实施调研、分析调研数据，并撰写调研报告；能在调研基础上，提出创意，撰写市场营销策划方案；能对策划项目进行项目预算，并判断营销策划书的优劣；能够熟练运用 PPT 汇报方案。	
5	创业(实体店开店) 实务	了解店铺经营的模式；知晓开店经营的基本流程；熟悉店铺经营手续的办理；参与开店模拟实训；增强学生创业理念，提高学生分析问题和解决问题的能力；以项目的形式实践开店的整个过程。	72
6	经营实务	能熟悉经营业务流程各环节，会制定销售价格，签合同，写票据，记业务账，盘点，计算经营成本、利润、税金等；掌握业务流程。	36
7	ERP 企业沙盘模拟经营实务	了解 ERP 企业沙盘模拟经营意义、运营规则、对抗方式、岗位角色等；熟练进行 ERP 企业沙盘模拟经营对抗，在课程学习中，形成团结协作、沟通交流、运营管理、风险管控、市场把控等多方面能力。	30
8	客户服务与管理	了解营业员和销售员岗位的客户服务知识要点；掌握店面营业员客服接待技能；掌握电子商务在线客服技能；掌握电话客户服务技能；掌握客户分类、客户档案建立、客户回访、客户满意度服务等客户服务管理基本内容。	

9	网络营销	了解网络营销的概念，了解电子支付方式，了解网络营销方式；熟悉使用电子支付工具，能够在电商平台进行网络营销。	72
10	专卖店运营管理	掌握专卖店运营管理的相关知识；了解专卖店人力资源配备的方法和人员素质要求；会分析简单的专卖店运营管理问题；能够对商品进行合理陈列，能够合理设计、布局卖场；能快速、正确进行收银作业；能根据店面需要独立设计一套行之有效的促销方案；能独立有效进行专卖店理货作业；能根据店面情况合理准确地进行盘点作业；能够合理进行商品采购，能正确进行商品验收以及存货管理作业；能够找出专卖店损耗产生的原因并提出合理有效的解决措施；能够给顾客提供优质服务，并对顾客的投诉进行快速、合理的处理；能够对专卖店人力资源进行规划和管理；能够根据实际情况辨别某一连锁品牌专卖店的连锁类型及经营特点。	72
11	策略销售沙盘实训	掌握市场企业市场调研的常见方法和技巧；掌握企业产品开发的基本流程和要点；掌握企业制定产品、价格、渠道、促销市场、预算等营销计划的核心内容；能根据营销计划制定实施方案，把计划有效实施并做好过程监督和结果反馈；能够根据企业及市场竞争的实际情况为企业制作营销计划和实施方案。	36

### 3. 专业方向课程

#### (1) 专业方向 1 (汽车营销方向)

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	汽车整车与配件产品	认识汽车整车与配件产品，了解汽车整车与配件销售的流程及技巧；会按照汽车销售企业的标准工作流程开展整车与配件的销售活动。	36
2	汽车商务	知道常见的汽车品牌；懂得汽车产品知识；会进行整车的六方位介绍；掌握一些汽车销售的术语和技巧。掌握汽车介绍专业术语；掌握汽车销售流程及技巧。	72

#### (2) 专业方向 2 (房产营销方向)

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	房地产营销	了解中国主要城市的楼市信息；了解影响楼市走势的主要因素；学会分析楼市的走势；能够根据楼市信息分析楼市的走势；会作房地产市场及发展环境分析；熟悉楼盘销售政策；掌握楼盘销售流程及技巧；房地产投资理念；楼盘销售方法及技巧；住房贷款的计算。	72

#### (3) 专业方向 3 (建材家居方向)

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	建材家居销售	了解水电、瓷砖、门窗、五金、洁具、地板家电、家居等内容；掌握家庭装	72

		修、建筑材料、装饰材料的基础知识，培养学生了解建材家居材料产品知识的分类和材质，能分辨各类家装建筑材料，并能指导顾客选购合适的家装产品；能正确识别建材家居装饰材料材质，根据客户不同的装修风格引导顾客选购合适的装修材料；根据顾客类型、装修风格、价格接受能力等特点，快速识别客户的需求，运用家装行业销售话术引导客户购买产品；熟悉产品知识，运用销售技巧探测顾客需求、引导顾客购买。	
--	--	---	--

#### (4) 专业方向 4 (服装销售方向)

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	服装销售	会辨别服装所采用的纺织纤维种类及其质量好坏，掌握服装的号型标准、款式特点，并能指导顾客选购合适的服装；进行纺织纤维种类识别考核，服装号型标准考核；根据顾客需求，结合顾客的体型、肤色、年龄、性格、脸型等特点，为顾客挑选服装的款式、颜色、号型等；进行服装销售现场模拟。	72

#### 4. 综合实训

## **(1) 军训、入学教育**

内容：在新生入学之初安排军训暨入学教育一周，内容包括国防知识、军训队列、内务卫生、作风纪律、感恩教育、歌咏比赛以及专业认识教育等内容，旨在帮助新生尽快适应新的学习生活环境，建立良好的卫生习惯和文明意识，增强学生组织纪律观念，帮助学生正确认识所选专业的特点、培养目标、就业方向、发展前景、应该掌握的知识、技能等。

时间：第一学期，28 学时

地点：校内操场、教室、宿舍、营销实训室、企业

考核要求：队列比赛、歌咏比赛、内务卫生评比、板报设计比赛、会操、校规校纪考试等。

组织管理：该项目由学工处、综治办、教研室共同管理，各班班主任跟班参训，深入学生宿舍，加强疏导学生心理。

安全保障措施：确保训练场地及设备安全无损，保证学生不受伤害，合理确定训练强度等。

## **(2) 经贸综合实训**

实训内容：该实训是让学生在校内建立的商务仿真模拟环境中，充当公司职员，从事仿真的商业洽谈、合同签订、商品进出收发、帐务处理、库存盘点等商务活动，对不同的岗位技能进行实操训练，使其了解企业经营活动的整个过程及各个环节的操作过程。

时间：第二学期，28 课时。

地点：校内经贸综合实训室

考核要求：

①采购渠道选择。主要通过购销业务汇总表检查学生的采购成本预测准确性及采购渠道选择的合理性。

②销售单价的确定。主要通过购销业务汇总表检查学生销售单价核算的准确性。

③成本费用和利润核算。主要通过购销业务汇总表。检查学生进行成本费用核算能力，考核成本利润率的水平。

④业务操作。通过检查学生所开具的票据、凭证及签订的合同等考核学生进行业务操作的准确性和规范性。

#### ⑤实现利润

组织管理：在经营教研室指导下由若干老师组成经贸模拟指导小组，专人负责实训用材料物品的准备，由学生创建模拟公司，确定模拟公司内部经理、购销、财务、仓库保管等岗位人员，在教师的指导下由学生自主开展经贸活动。

安全保障措施：定期检查安全消防设备。

### **(3) ERP 企业沙盘模拟经营实训**

实训内容：该实训是学生模拟公司 CEO、财务总监、营销总监、生产总监、采购总监等角色，通过参与经营对抗，获得对整个公司生产经营的把控认识。

时间：第二学期，28 课时。

地点：ERP 企业沙盘模拟经营实训室（综合楼-908）

考核要求：

①公司职员对规则深入掌握程度

②销售收入确定。通过广告、产能、资金、订单等相互协作，提高销售收入，以确定生产经营能力。

③成本费用和利润核算。

④业务操作。通过检查学生运营表等考核学生进行业务操作的准确性和规范性。

⑤组织管理：实训前进行小组人员培训；实训时进行实

训纪律、考核方式、考核时间、考核管控等事项确定；实训结束，提交考核评分表、运营表、实训总结等材料。实训期间由教师准备实训道具等实训材料，并组织实训。

⑥安全保障措施：定期检查安全消防设备。

#### **(4) 市场营销综合技能实训**

①实训内容：

组织学生在校内及到企业、商场或超市进行为期一周左右的综合实训（停课），让学生在校内完成调查问卷的制定、校内调查；策划书编写；模拟推销等项目内容。让学生到实际销售现场接待顾客、介绍商品、演示商品、销售商品等。

②时间：第三学期，56课时。

③地点：校内教室、南宁范围企业、商场或超市。

④考核要求：考核学生出勤、政治思想、业务水平，以评分方式，结合实训总结。

⑤组织管理：

校内实训归口教研室统一管理，由专业教师实训指导小组具体实施组织、监督；

校外实训，教研室组织参加，学校与企业合作管理，实景实训，服从企业安排。

⑥安全保障：

加强对学生的劳动纪律、安全（人身安全、交通安全、食品卫生安全、生产安全等）、操作规程、自救自护和心理健康等方面的教育，提高学生的自我保护能力。学生必须具有安全保障，学校一律不得组织未办理劳动保险的学生参加顶岗生产实习。

## (5) 专业技能模块训练

实训内容：

### 营销实战沙盘训练

新道营销实战沙盘是模拟一家公司推出一系列新产品，面向市场招聘营销团队，经过营销团队组建后共同进行目标行业和区域市场分析、营销定位、营销策划、直销分销渠道设计、团队招聘与培训、市场品牌与市场活动设计等营销准备工作，并按市场规律，进行交易会集中竞单，根据所投入区域、行业和资质，获得相应的定单，并完成定货、交货及客户服务的营销完整过程，并进行收入、成本、费用、利润的测算和分析，对各个岗位和关键任务进行绩效评价。

全程模拟市场营销的企业活动，通过团队组建、角色分工和角色体验进行真实业务模拟，激发学生的参与兴趣和勇夺第一的好胜心理，并将市场分析、定位、渠道、价格、销售、竞争、交付、服务、销售管理典型职业任务和相关知识融入其中，使学员在真实业务中体验、对比中产生知识缺口，教学根据学员的所需进行知识和技能的输入，做到“做中学”、“学中做”。

本课程是非常实战的营销类课程，课程以企业真实营销流程为主线，沙盘教学、情境演练、电子系统评价为主要辅助教学工具和方法，通过对企业营销流程的逐步展开和真实、贴切、深刻的案例嵌入式教学，配合连续教学设计，模拟营销真实情景，让学员能够在互动和现场体会到营销的奥秘与乐趣，感受课程知识点和内容的同时，深入思考、反思与感悟以建构自己销售知识与技能体系。

时间：第四学期，28 课时

地点：校内营销专业技能实训室

考核要求：

- ① 营销必备战略训练。主要通过训练让学生学习如何制定长期、中期和短期经营策略；如何对公司的整体业绩进行分析评估。
- ② 营销必备财务训练。主要让学生学习读懂财务报表；判断重点及明确关键数据含义；运用财务指标和业务指标进行竞争呢个企业经营分析。
- ③ 市场营销管理训练。通过训练让学生掌握如何进行市场的分析、预测，根据调查结果制定投放决策；掌握如何进行新产品开发规划，制定合理的产品组合与市场定位决策；掌握如何收集、分析、市场信息，做出正确的市场决策；掌握现金的市场与销售管理方法，并在实战中演练。
- ④ 团队写作与沟通训练。培养学生掌握营销部门与市场、研发、生产、财务等其他部门沟通协调意识，在紧张的市场竞争中体会锻炼跨部门沟通写作能力，步调一致地实施企业经营战略。

组织管理：在市场营销专业教师指导下由若干老师组成专业技能实训指导小组，专人负责实训用相关材料和教材的准备，由学生创建模拟实训小组，确定实训小组内的各种实训任务和要求，在教师的指导下由学生自主开展综合销售技能的实训活动。

安全保障措施：定期检查安全消防设备。

## **创业实训**

该实训是使学生在校内建立的创业和商品销售的模拟

环境中，学习自主创业的知识及专业技能，目的是在于培养学生创新创业意识和能力。从团队组建、营销战略、商品选择、定价、渠道、促销、利润成本核算等各个环节中开展实训，使学生了解、熟悉对自主创业的整个活动过程及各个环节的操作过程。根据教学和实训需要，课程内容和教学方法可以采用小组形式的项目教学法教学。

时间：第三学期，28 课时

地点：学校校园

考核要求：

①团队组建及管理。主要考核参赛团队的参与程度、分工是否合理、运作效率等综合指标。

②营销战略。主要考核参赛小组的营销策略是否科学有效，目标-准备-实施-评价-调整-实施的过程是否完整。

③产品的选择。主要考核参赛小组的产品选择是否匹配营销战略，产品的定位、组着是否契合消费需求等。

④价格策略。主要考核其产品的定价策略是否有消费吸引力，是否匹配营销战略。

⑤渠道策略。主要考核小组的渠道选择和建设的有效性，是否线上线下结合，是否多渠道发展，对渠道有没有合理激励和有效管理。

⑥促销策略。主要考核促销的形式及效果，采用了哪些有效形式和媒体，以及成本和效果评价。

⑦利润成本核算。主要考核各小组的大赛营业额、成本、利润，这是大赛的主要考核指标。

⑧创业的其他注意事项。

组织管理：在市场营销专业教师指导下由若干老师组成

专业技能实训指导小组，专人负责实训材料和教材的准备，由学生创建实训小组，确定实训小组内的各种任务和分工，在教师的指导下由学生自主开展创业实训活动。

安全保障措施：

①实训动员时做好实训期间安全保障及相关纪律的强调，平时多提醒、多监督。

②正常开展大赛和实训期间，所有同学需要营业前后集体考勤，期间指导老师会不定时巡查检查、考核评分。

③实训期间，学生不得影响校园正常教学秩序，不能滞留教室、宿舍，需要围绕实训场地，在校园公共场所内开展营销宣传、业务推广等工作。

④整个实训过程，不需要学生外出采购，全部货源由企业提供，所有考勤按正常授课进行。

⑤学生因故需要离开大赛指定场地的，需要与指导老师请假；如需外出办事的，需要向指导老师和班主任请假。

⑥突发事件学生应及时汇报现场主管或老师，不得隐瞒。

⑦参加实训的学生正常参加早操、早读、晚自习。

⑧实训期间，学校纪律及处分条例照常执行。

## 5. 《顶岗实习》(1000 学时)

实训时间：1 学年（1000 课时）

实训要求：认真落实教育部关于《职业学校学生顶岗实习管理规定（试行）》的有关要求，保证学生顶岗实习的岗位与其所学专业面向的岗位群基本一致。通过顶岗实习主要

使得学生在市场营销相关行业单位实习指导教师的指导下，结合行业市场需求和人才培养标准从事实际工作活动，将提高学生的操作技能作为实习重点，完成市场营销各项工作，提高学生的综合职业能力，培养学生遵纪守法，吃苦耐劳、克服困难优秀品质，学习团队合作，做好从学校到职场心理适应。

## 十、教学时间安排

### (一) 基本要求

每学年为 52 周，其中教学时间为 40 周（含复习考试），累计假期 12 周，周学时一般为 28 学时，顶岗实习按每周 28 学时安排，3 年总学时数为 3290。课程开设顺序和周学时安排，学校可根据实际情况调整。实行学分制的学校一般 16-18 学时为 1 学分，3 年制总学分为 173 分。

### (二) 教学安排建议

课程类别	课程性质	课程名称	开课学期及周学时						总课时	实践课时	学分	考核形式
			1	2	3	4	5	6				
公共基础课	必修	语文	2	2					72	38	4	考试
	必修	数学				2			36	8	2	考查
	必修	英语				2			36	8	2	考查
	必修	职业生涯规划	2						36	14	2	考查
	必修	职业道德与法律		2					36	8	2	考查
	必修	经济政治与社会			2				36	8	2	考查
	必修	哲学与人生				2			36	8	2	考查
	必修	体育与健康	2	2	2	2			144	120	8	考试
	必修	公共艺术（书法、摄影、 交谊舞）		2	2				72	40	4	考查
	必修	计算机应用基础 1	2						36	28	2	考查
必修	计算机应用基础 2		2					36	28	2	考查	

	任选	中华优秀传统文化	2					36	18	2	考查	
	任选	心理健康	2					36	10	2	考查	
	任选	礼仪（生活类）	2					36	25	2	考查	
	必修	安全教育	1周					10	6	1	考查	
	必修	公益劳动		1周	1周			56	56	2	考查	
	小计			14	10	6	8	0	0	750	423	41
专业基础课	必修	商业业态	2					36	18	2	考查	
	必修	市场营销基础	4					72	20	4	考试	
	必修	商品知识（生活类）	4					72	48	4	考试	
	必修	经济法		4				72	28	4	考查	
	选修	市场营销财务基础			2			36	18	2	考查	
	选修	税法实务		2				36	18	2	考查	
	必修	消费心理学		2				36	12	2	考查	
	选修	先天特质沙盘	2					36	28	2	考查	
	选修	专业就业指导				2		36	18	2	考查	
	选修	营销文书写作			2			36	18	2	考查	
	小计			12	8	4	2	0	0	468	226	26
	专业技能课	必修	营销话术		2				36	30	2	考查
		必修	营业员岗位技能训练		4				72	36	4	考试
		必修	推销实务			4			72	30	4	考试
		必修	活动策划			4			72	28	4	考查
必修		创业（实体店开店）实务			4			72	52	4	考试	
必修		经营实务		2				36	26	2	考试	
必修		ERP 企业沙盘模拟经营实务		2				36	16	2	考查	
必修		客户服务与管理				2		36	12	2	考查	
选修		网络营销	2					36	18	2	考查	
选修		专卖店运营管理				4		72	48	4	考查	
选修		策略销售沙盘实务				2		36	24	4	考查	
小计			2	10	12	8	0	0	576	320	34	
专业方向	选修	汽车整车与配件产品			2			36	18	2	考试	
	必修	汽车商务				2		36	22	2	考试	
	必修	房地产营销				4		72	32	4	考试	

课	必修	建材家居销售			4				72	32	4	考试
	必修	服装销售				4			72	32	4	考试
小计			0	0	6	10	0	0	288	136	12	
专业实训实习	必修	军训、入学教育	1周						28	28	1	考查
	必修	经贸实训		1周					28	28	1	考查
	必修	ERP 企业沙盘模拟经营实训		1周					28	28	1	考查
	必修	市场营销综合技能训练			2周				56	56	2	考查
	必修	专业技能模块训练（营销实战沙盘实训）				1周			28	28	1	考查
	必修	创业实训			1周				28	28	1	考查
	必修	顶岗实习					28	28	1000	1000	56	考查
小计			1周	2周	3周	1周	28	28	1224	1224	64	
合计			28	28	28	28	28	28	3306	2329	177	

## 十一、教学实施

### （一）教学要求

#### 1. 公共基础课

公共基础课教学要符合教育部有关教育教学基本要求，按照培养学生基本科学文化素养、服务学生专业学习和终身发展的功能来定位，重在教学方法、教学组织形式的改革，教学手段、教学模式的创新，调动学生学习的积极性，为学生综合素质的提高、职业能力形成和可持续发展奠定基础。

#### 2. 专业技能课

专业技能课教学，按照相应职业岗位（群）的能力要求，强调理论实践一体化，突出“做中学、做中教”的职教特色，建议采用项目教学、现场教学、案例教学、任务教学、角色扮演、情景模拟等多种教学形式和方法，创新课堂教学，追求教学实际效果。

## **(二) 教学管理**

教学管理要更新管理理念，改变传统的管理教学方式，要依据本方案的要求制定学校实时性教学计划，配备师资、教材、教学资料和实训资源，建立灵活、开放的教学管理方式。制定校内实训课程管理办法，要贯彻落实教育部、财政部颁发的《中等职业学校学生实习管理办法》。在教学实施过程中要将安全管理放在首位，要配备专门的安全指导教师，加强教学过程性质量监控和考核评价。培训“双师型”教师队伍，促进教师教学能力的提升，保证教学质量。

## **十二、教学评价**

采用过程评价、阶段评价和综合评价相结合的评价方法。结合平时测验，校内外实习，写简单调查分析报告、成果展示等多种形式，全面评定学生的学习成绩。成绩的评定有利于鼓励学生主动接触行业、企业、工作实践，有利于培养学生的动手操作能力，调动学生的学习主动性和积极性，巩固专业思想，努力提高学生爱岗敬业的思想。

## **十三、实训实习环境**

本专业应配备校内实训实习室和校外实训基地。

市场营销专业实训室配置现有 6 个校内专业实训室，可以提供 360 余个实训工位，能满足 1.5 个学生 1 个实训工位的要求。具体如下：

### **1. 校内实训基地：(统计表如下)**

序号	实训室名称	面积 (m <sup>2</sup> )	台 (套) 数	启用 年月	工 位 数	标志性设备 名称及数量
1	产品实训室	80	30	2014 .11	60	1、多媒体设备一套 2、椅子 60 3、货架等
2	ERP 企业沙盘模拟经营实训室	80	9	2016 .3	60	1、6组物理沙盘道具 2、电子沙盘 3、电脑 6 台以上 4、桌子 6 张、凳子若干 5、物理沙盘软件 3 套
3	专卖店实训室	75	15	2017 .9	60	1、多媒体设备一套 2、桌椅 60 套 3、电脑 30 台 4、门店营销沙盘软件 1 套 5、门店营销物理沙盘 6 套
4	房地产营销实训室	80	16	2017 .9	60	1、多媒体设备一套 2、桌椅 60 套 3、电脑 30 台 4、楼盘沙盘 2 个
5	商务谈判实训室	70	5	2014 .11	50	1、商务沙发一套 2、商务谈判沙发 1 套 3、产品展示柜 2 组 4、透明玻璃橱柜 1 张
6	营销基础技能实训室	100	6	2014 .11	60	1、多媒体设备 2、洽谈室 3、商务桌子、凳子
7	微营销实训室	145.8	60	2017 .9	60	1、学生电脑 60 台 2、桌椅 60 套 3、沙盘软件 3 套
8	汽车商务实训室	300	8	2012 .3	50	1、敏捷汽车营销与配件管理软件 2、大众 POLO 车一辆 3、丰田威驰车一辆 4、无线话筒 5、电脑 55 台

						6、洽谈桌、椅子若干 7、维修接待工作台
--	--	--	--	--	--	-------------------------

## 2. 校外实训基地：

结合区域经济发展及专业建设需求，经过多年的校企合作，建成了多家校外实训基地，为专业教学、阶段实习、顶岗实习提供了实践教学保障。如：北京华联综合超市股份有限公司南宁分公司、广西桂之杰汽车投资集团有限公司、广州热风贸易有限公司等。

## 十四、专业师资

根据教育部颁布的《中等职业学校教师专业标准》和《中等职业学校设置标准》的有关规定，进行教师队伍建设，合理配置教师资源。专业教师学历、职称结构合理，拥有专任教师队伍 11 人，其中拥有研究生学历的有 5 人，本科学历 6 人，研究生学历占比 45%；高讲 4 人，讲师 4 人，初级 2 人，中级及以上职称占比 73%；建立“双师型”专业教师团队，其中教育厅认证的中级“双师型”教师 5 人，占比 45%。

专任教师应为相应专业或相关专业本科以上学历，具有中等职业学校教师资格证书、专业资格证书及中级以上专业技术职务所要求的业务能力。有良好的师德，对本专业有较为全面的了解，了解市场营销与管理行业发展动态，有企业工作经验或实践经历，熟悉市场营销与管理流程，具备教学设计和实施能力。应从企业聘请有经验的市场营销人员和企业管理人员参与教学活动。

十五、其他

无。