

广西物资学校市场营销
示范特色专业及实训基地项目验收
总结报告

广西物资学校市场营销专业

2019年4月

一、项目完成情况及总体质量

我校市场营销专业 1996 年开始招生，2011 年，获得了自治区示范专业的称号；2016 年，获批开展自治区市场营销示范特色专业及实训基地项目建设。

三年来，在《现代职业教育体系建设规划（2014-2020 年）》（教发[2014]6 号）、《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见》（教职成[2015]6 号）及《国务院关于印发国家职业教育改革实施方案的通知》（国发[2019]4 号）等重要职教文件指导下，秉承立德树人、与校企合作、产教深度融合的执教理念，依托专业群建设指导委员会平台，专业重点建设了微营销实训室、ERP 企业沙盘模拟经营、专卖店实训室、房地产营销实训室等 6 个校内实训基地，以及北京华联综合超市股份有限公司、冠超市、广西博益集团、南宁创客城等多个校外实训基地，打造“校-企”双向融合特色市场营销实训基地，并建立相应专业群运行机制；借助校企合作、工学结合基地，进一步完善“做中学、做中教”校企双平台人才培养模式，修订专业群教学标准，构建了“典型岗位+工作过程”理实一体化课程体系；重点培养了专业群 4 名带头人及一批专业骨干教师，双师型素质教师比例超过 90%，并建立 11 人企业兼职教师队伍；项目建设中所积累的经验也受到同行关注，开发出版的《创业教育训练教程》、《汽车营销一体化教程》、《汽车营销一体化学生手册》三本教材也在区内广泛应用，通过校企、校校合作，为行业培养一批批精英，起到较好示范辐射成效。

经过三年建设，专业实力得到显著提升，示范专业得到进一步彰显，巩固和加强了区内的优势地位，为泛北部湾经济带的发展培养了一批商贸类人才。广西物资学校市场营销示范特色专业及实训基地项目建设较好地达成了项目建设的全部内容及预期效益。

（一）教学改革完成情况

1. 人才培养模式改革

《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若干意见》（教职成[2015]6号）（下称“意见”）指出“坚持立德树人、全面发展”、“坚持工学结合、知行合一”、“坚持系统培养、多样成才”等实施职业教育要坚持的重要原则。《国务院关于印发国家职业教育改革实施方案的通知》（国发[2019]4号）（下称“职教20条”）指出职业教育要“促进产教融合校企‘双元’育人”、“坚持知行合一、工学结合”、“校企共同研究制定人才培养方案”、“按照专业设置与产业需求对接、课程内容与职业标准对接、教学过程与生产过程对接的要求，完善中等、高等职业学校设置标准，规范职业院校设置”，全面深入实施职业教育。

根据商贸类专业特点、依托主动与具备条件的校企合作企业，市场营销专业切实建立并逐渐完善了“做中学、做中教”校企双平台人才培养模式。专业积极与北京华联综合超市股份有限公司、广西博益集团、新道科技股份有限公司等企业建设校内外实训基地，学生专业课教学和生产性实训均按照“做中学”的理念开展，专业教学通过“典型岗位+

工作过程”导向的理实一体课程体系，采用“实训+实习”的产教融合教学模式，真正实现教学与实践零距离、教师与学生零间隙、毕业与上岗零过渡，形成“做中学、做中教”校企双平台人才培养模式。真正实现了专业与产业、职业岗位对接，专业课程内容与职业标准对接，教学过程与生产过程对接，职业教育与终身学习对接的校企协同育人（图1）。

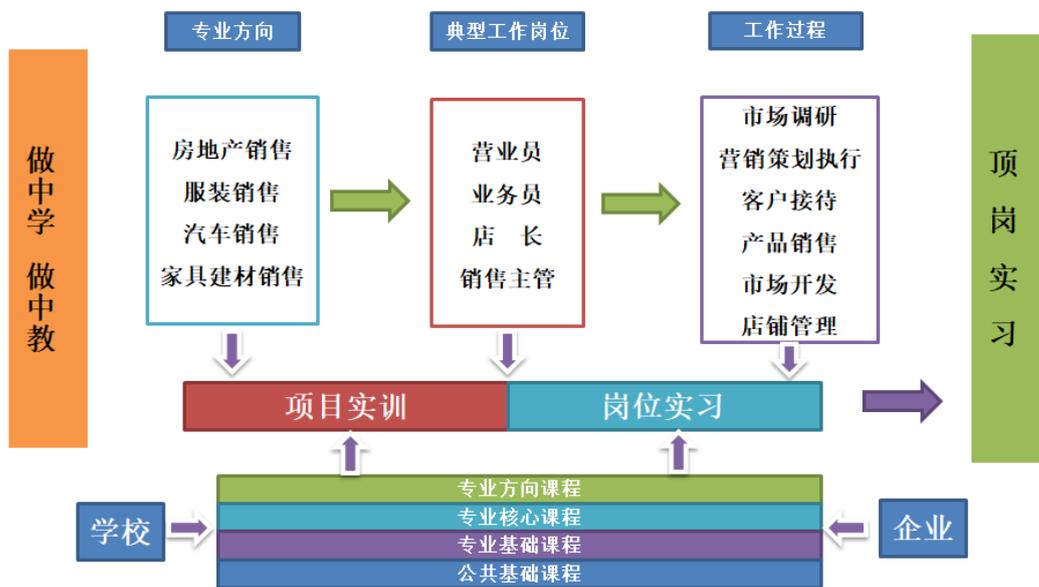


图1 市场营销专业“做中学、做中教”校企双平台人才培养模式图

“做中学、做中教”校企双平台人才培养模式的建立和实施打破了传统的以学校为主的经贸类专业人才培养格局，将校企合作落到实处，真正使学生在学校和企业两个平台上交叉培养，帮助学生树立正确的世界观、人生观、价值观和职业观，促进其职业技能和职业素养更好形成。

将“做中学、做中教”校企双平台人才培养模式落实到位，构建起“实训+实习”的产教融合教学模式。该模式改变以往职业学校校企合作难以深入实质性开展、校企双方

“各说各话”无法有效沟通的情况。在“实训+实习”教学模式里，学生在校内仿真训练，在校外企业强化实习，围绕典型岗位的工作任务开展项目化教学，教师既是学校老师也是企业管理负责人（即师傅），学生既是学校学生也是企业的员工（即徒弟），上课的内容既有理论知识也有实践项目，专业教学与公司实训有效结合在一起。建立双模块监控评价体系对人才培养进行过程监控、考核和期终考评（见图2），按照学校+企业的双重管理构建起学生学业双模块监控评价体系，即按照企业员工考核的模式制定学校环境下的学生考核模式，将考核评价分为学业成绩考核和企业实绩考核，从而更加全面有效地考核和评价学生。

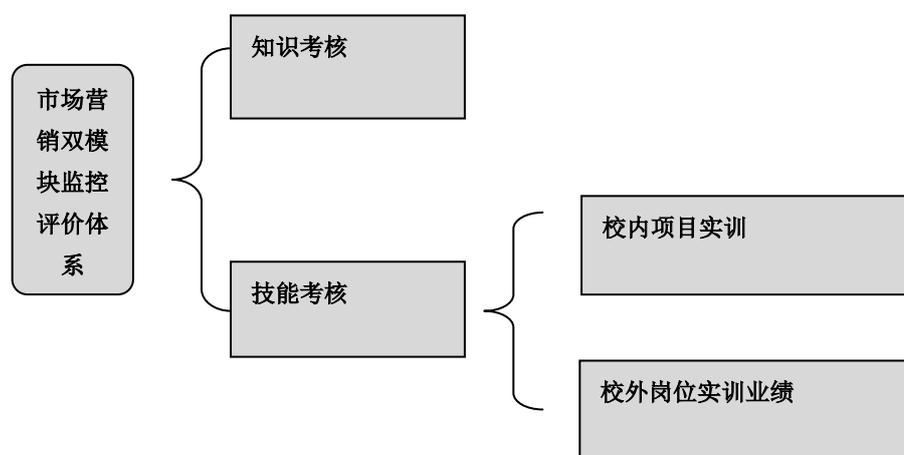


图2 市场营销专业学生双模块监控评价体系

2. 课程体系建设

2016年至2018年，市场营销专业根据《中等职业学校专业目录（2010年修订）》（教职成[2010]4号）、《现代职业教育体系建设规划（2014-2020年）》（教发[2014]6号）、《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培

养质量的若干意见》（教职成[2015]6号）及“职教20条”等职教指导性文件，结合示范特色专业及实训基地建设实际，修订了市场营销专业课程体系，形成了新的《广西物资学校市场营销专业教学标准》。

市场营销专业遵循以就业为导向的原则，综合考虑广西本土经济发展对人才需求的方向，将学生就业定位为房地产销售、建材家居销售、汽车销售、服装销售等四大典型岗位能力上。形成以实践课程引领理论课程、以项目带动相关知识的基于“典型岗位+工作过程”的课程体系。通过搭建校企合作平台，利用校企优势资源，从人才需求的实际出发，实行以做带学，边做边学。与原有的学科式课程体系相比，新课程体系有以下两方面的特色(见表1)：

根据市场营销行业企业工作实际，将原有市场营销学科式课程进行重组和调整，构建起市场营销典型的项目实训课程和岗位实习课程。项目实训课程和典型岗位实习课程的建立充分体现了实战性和应用性，从实际出发，教学内容贴近行业企业真实操作内容，避免学科知识理论与实践脱离的弊端，实行以做带学，边做边学。

表1 市场营销专业课程体系改革情况对照表

项目	改革前	改革后
体系名称	基于市场营销学科体系的课程体系	基于市场营销“典型岗位+工作过程”的课程体系
专业方向	房地产销售 建材家居销售 汽车销售 服装销售	房地产销售 建材家居销售 汽车销售 服装销售

专业课名称	市场营销基础 商业业态 产品知识 营销员销售技巧 推销实务 消费心理学 经营实务 房地产营销 建材家居销售 汽车商务 服装销售	理论课程	项目实训	岗位实习
		市场营销基础 商业业态 产品知识 先天特质沙盘 ERP 企业模拟沙盘 营销策略沙盘 创业实务 营销员销售技巧 推销实务 消费心理学 经营实务 房地产营销 建材家居销售 汽车商务 服装销售	经贸综合 实训、 ERP 企业沙 盘模拟经 营实训、先 天特质沙 盘实训、营 销策略实 训、创业实 训	超市综合 实习、房地 产营销实 习、汽车 4S 店实习、 顶岗实习
专业课类型	理论课、实践课	理实一体化课程		

依托课程体系，市场营销专业与相关企业合作完成多门课程的建设。共计完成 13 本教材的开发（高等教育出版社出版 3 册，校本教材 10 册）（表 2）。此外，完成了 3 门校企共同开发课程的电子教案、考核试题、微课视频等课程资源。

表 2 市场营销专业教材编写、出版一览表

序号	教材名称	2016 年	2017 年	2018 年	备注
1	创业教育训练教程	修订再版	修订再版	修订再版	
2	汽车营销一体化教程	新编出版			
3	汽车营销一体化学生	新编出版			

	手册				
4	创业实务项目训练手册	校本出版	修订再版	修订再版	
5	汽车营销	校本出版	修订再版	修订再版	校企共同开发
6	先天特质沙盘	校本出版	修订再版	修订再版	
7	ERP沙盘模拟企业经营	校本出版	修订再版	修订再版	校企共同开发
8	经济法实务教程	校本出版	修订再版	修订再版	校企共同开发
9	商业业态实训手册	校本出版	修订再版	修订再版	
10	市场营销财务基础	校本出版	修订再版	修订再版	
11	服装销售	校本出版	修订再版	修订再版	
12	经济法案例实务教程	校本出版	修订再版	修订再版	
13	ERP沙盘模拟实训教程	校本出版	修订再版	修订再版	

3. 教研教改

项目建设三年来，基于“做中学、做中教”校企深度合作双平台，为教师的教研教改提供了充分的便利条件，一方面加强了教师教研教改综合素质的培养，并使其常态化；另一方面，推动和激发了教师们教研教改的热情，将市场营销专业教研教改工作不断引向深入。项目建设期内涌现出一批教研教改立项课题引领着专业建设创新发展。2016年至2018年间，共申报或开展研究自治区级教研教改立项课题7项（其中重点课题2项，一般课题5项），已完成结题4项（表3）；共发表教研教改研究论文17篇（表4）。

表3 市场营销专业群课题结题和立项课题一览表

类别	年份	课题名称	主持人	立项级别	进度情况
区级	2014年	《汽车商务》“微课程”开发的研究与实践	莫军	三级	2016年

					已结题
区级	2015 年	中等职业学校学生创业教育模式的探索与研究——以广西物资学校学生创业教育为例	何耀文	一般	2017 年已结题
区级	2015 年	基于行动导向的中职《经济法》课程教学改革与实践	梁 杰	一般	2017 年已结题
区级	2016 年	汽车营销专业品牌课程与教学资源库建设的实践探索	黄影航	一般	2018 年已结题
区级	2017 年	《中职营销专业基于生产性实训平台的“超市学校”教学模式实证研究》	梁 杰	重点	开展研究中
区级	2017 年	校企合作背景下职业学校学生职业精神培养的研究与实践——以市场营销专业为例	何耀文	一般	开展研究中
区级	2017 年	中职汽车专业教学质量诊断与改进的研究与实践	莫 军	重点	开展研究中

表 4 市场营销专业群教师发表论文一览表

序号	论文题目	作者	刊物
1	基于能力本位的《消费者行为学》课程教学方法改革探索	梁梅珍	《消费导刊》2016.3
2	创新中职市场营销专业教学加强学生职业能力培养	梁梅珍	《教育界》2016.10
3	情景模拟教学在中职《推销实务》课程中的应用	梁梅珍	《教育》2016.12
4	中等学校创业教育的现状及对策研究	何耀文	《现代职业教育》2017.4
5	创造性教育在中职市场营销专业教学中应用	梁梅珍	《教育界》2017.4
6	中职学校市场营销教学的现状及对策	梁梅珍	《广西教育》2017.11
7	基于行动导向的中职经济法课堂教学效果评价	梁杰	《读写算》2017.6
8	试论行动导向教学理念在中职《经济法》教学中的实践研究	梁杰	《小作家选刊（教师版）》2017.7

9	基于竞赛机制下中职ERP企业沙盘模拟经营课程建设思路	梁杰	《新课程研究》2017.12
10	行动导向的经济法课程教学创新模式研究	梁杰	《课程教育研究》2017
11	职业教育扶贫功能助推贫困家庭劳动人口脱贫研究	梁杰	《中国市场》2018.1
12	升学背景下贫困适龄子女的中职营销班级建设研究	梁杰	《教育现代化》2018.1
13	贫困家庭劳动人口接受职业培训的路径分析	梁杰	《产业与科技论坛》 2018.5
14	中职营销专业基于生产性实训平台的“超市学校”教学模式实证研究	梁杰	《教育教学论坛》 2018.5
15	中职学生职业素养养成教育探析	梁梅珍	《课程教育研究》 2018.4
16	浅谈中职学生职业素养培养的有效途径	刘曾君、 何耀文	《时代教育》2018.4
17	中职市场营销专业中贫困适龄子女的法律意识培养分析	梁杰	《科教导刊》2018.6

4. 师生技能大赛

以“典型岗位+工作过程”导向建设的“实训+实习”校外实训基地，极大地改善了学生技能比赛培训和竞赛的环境。利用这些实训基地，从2016年3月至2018年3月，培养和锻炼出了一批技能大赛金牌指导教师和优秀选手，在提升了市场营销专业教师综合指导能力的同时，也巩固和提升了市场营销专业在行业内的影响力。三年来，参加广西职业院校技能大赛（中职组）赛项共计获得一等奖4个，二等奖8个，三等奖6个（表5）。

表5 市场营销专业群教师获奖情况统计表

序号	获奖时间	成果名称	获奖者/指导教师	获奖等级	获奖来源
----	------	------	----------	------	------

1	2016	挑战杯-彩虹人生广西职业学校创新创效创业大赛	何耀文	二等奖	广西壮族自治区教育厅
2	2016	挑战杯-彩虹人生全国职业学校创新创效创业大赛	何耀文	三等奖	教育部
3	2016	广西职业院校技能大赛“沙盘模拟企业经营”项目	何耀文、梁杰、陈世惠、刘曾君	二等奖	广西壮族自治区教育厅
4	2016	广西创新创业大赛暨第五届全国创新创业大赛	何耀文	三等奖	广西壮族自治区科技厅
5	2016	广西中等职业学校“创新杯”教学信息化设计和说课大赛暨全国选拔赛“教学设计类”	马莉、苏杨媚	一等奖	广西职业教育发展研究中心
6	2016	广西中等职业学校“创新杯”教学信息化设计和说课大赛暨全国选拔赛“微课设计类”	马莉	二等奖	广西职业教育发展研究中心
7	2016	全国中等职业学校“创新杯”教学信息化设计和说课大赛	马莉、苏杨媚	二等奖	教育部
8	2016	广西职业院校信息化教学大赛	苏杨媚	一等奖	广西壮族自治区教育厅
9	2016	全国职业院校信息化教学大赛	苏杨媚	二等奖	教育部
10	2016	广西职业院校技能大赛“汽车营销”项目	李云超、黄影航	三等奖	广西壮族自治区教育厅
11	2016	广西中等职业学校教师职业技能大赛“沙盘模拟企业经营”团体项目	梁杰、刘曾君、杨宇平、陈世惠、韩璞	二等奖	广西壮族自治区教育厅
12	2017	广西职业院校信息化教学大赛	马莉	一等奖	广西壮族自治区教育厅
13	2017	广西职业院校技能大赛“沙盘模拟企业经营”项目	梁杰、梁梅珍、陈	三等奖	广西壮族自治区教育厅

			世惠		
14	2017	广西职业院校信息化教学大赛	苏杨媚	一等奖	广西壮族自治区教育厅
15	2017	广西职业院校技能大赛“汽车营销”项目	黄影航、吴林峰	三等奖	广西壮族自治区教育厅
16	2018	广西职业院校技能大赛“沙盘模拟企业经营”项目	何耀文、梁梅珍、苏杨媚、陈世惠	二等奖	广西壮族自治区教育厅
17	2018	广西中等职业学校教师技能大赛“创新创业”赛项	何耀文、刘曾君、陈世惠、宁顺政	三等奖	广西壮族自治区教育厅
18	2017	广西职业院校技能大赛“汽车营销”项目	李云超、吴林峰	二等奖	广西壮族自治区教育厅

5. 师资队伍建设

“意见”指出深化职业教育教学改革，要“加强教师培养培训”、要“加强教师专业技能、实践教学、信息技术应用和教学研究能力提升培训，提高具备“双师”素质的专业课教师比例”、还要“继续实施职业院校教师队伍素质提升计划，加强专业骨干教师培训，重视公共基础课、实习实训、职业指导教师和兼职教师培训”。

师资队伍是专业建设的第一资源，是专业建设的关键。市场营销专业师资队伍建设，建立了以市场营销专业群（市场营销专业、房地产营销与管理专业、汽车整车与配件营销专业）四位带头人为支柱，结合每位专业教师职业发展规划

的“四柱一平台”建设模式。在专业内开展“一课一名师”活动，以“名师”效应引领专业教师团队建设，形成年龄结构、学历职称、专业技能、教育教学能力四个方面“金字塔”型结构，从而确保了一支具有战斗力的、有发展活力的教学团队的可持续发展（图3、表6）。



图3 市场营销专业骨干教师团队

表6 2016年-2018年市场营销专业教师团队结构与数量

结构	要素	2016年(人)	2017年(人)	2018年(人)
1. 年龄结构	22岁-35岁	8	8	9
	35岁-45岁	11	13	14
	45岁以上	11	11	11
	合计	30	32	34

2. 学历结构	研究生、硕士	7	7	7
	大学本科	26	26	26
	大学专科	1	1	1
	专科以下	0	0	0
	合 计	34	34	34
3. 职称结构	高级讲师	6	6	7
	讲师、工程师、经济师	12	15	19
	助理讲师、助理工程师	8	9	5
	合 计	26	30	34

(1) 培养专业带头人

专业带头人是学校优质教育的支撑，是专业教学改革的领头羊，他们的专业发展决定着一所学校的未来，决定着学校质量提升的进程。以市场营销、房地产营销与管理、汽车整车与配件营销三个专业四名专业带头人为专业建设的“四根支柱”，搭建一个以每位专业教师职业生涯规划为基础的师资队伍建设“平台”，给予每位教师充分发展的条件和资源，让每位专业教师都能在此平台找到自己的位置，最大限度地发挥其潜能，这就是所谓“四柱一平台”师资队伍建设模式。因此，作为“支柱”的各专业带头人综合能力建设是专业师资队伍建设中首先要解决的问题。

项目建设三年来，市场营销专业根据《市场营销专业带

头人选拔标准》，制定了专业带头人培养计划，通过以老带新、校本培训、外出学习等多种方式，对专业带头人进行了师德素养、学历职称、专业技术、专业教育教学能力和水平提高的培养。完成了市场营销专业群4名带头人培养的项目建设任务（表7）。

表7 2016年-2018年市场营销专业带头人综合能力建设一览表

专业	照片	姓名		2016年	2017年	2018年
市场营销		何耀文	学历职称	本科、经济师、讲师	本科、经济师、讲师	本科、经济师、讲师
			专业特长	创业教育、专卖店运营管理	创业教育、专卖店运营管理	创业教育、专卖店运营管理
			教学成果和奖励	主持自治区职业教育项目1项、指导学生技能大赛二等奖1次	主持自治区职业教育项目2项、指导学生技能大赛二等奖1次	主持自治区职业教育项目1项、指导学生技能大赛二等奖1次
			企业经历和社会兼职	企业经历2年，下企业2个月	企业经历2年，下企业2个月	企业经历2年，下企业2个月
			培训经历		区培计划中等职业学校骨干教师教学科研能力提升培训	2018年创新创业及门店运营师资培训
市场营销		梁杰	学历职称	硕士、讲师	硕士、讲师	硕士、讲师
			专业特长	经济法、市场营销财务基础	经济法、市场营销财务基础	经济法、市场营销财务基础
			教学成果和奖励	主持自治区职业教育项目1项、指导学生技能大赛二等奖1次	主持自治区职业教育项目2项、指导学生技能大赛二等奖1次	主持自治区职业教育项目1项、指导学生技能大赛二等奖1次

			企业经历和社会兼职	下企业 2 个月	下企业 2 个月	下企业 2 个月
			培训经历	广西中职骨干教师信息技术能力提升培训班	区培计划中等职业学校骨干教师教学科研能力提升培训、2017 广西物资学校电子商务师资培训	2018 年创新创业及门店运营师资培训
房地产营销与管理		陆晶	学历职称	本科、讲师	本科、讲师	本科、讲师
			专业特长	房地产营销	房地产营销	房地产营销
			教学成果和奖励	指导学生技能比赛二等奖 1 次	指导学生技能比赛二等奖 1 次	指导学生技能比赛二等奖 1 次
			企业经历和社会兼职	下企业挂职 2 个月	下企业挂职 2 个月	下企业挂职 2 个月
			培训经历		参加正和兴房地产营销实战培训 1 次	参加正和兴房地产营销实战培训 1 次
汽车整车与配件营销		李云超	学历职称	本科、讲师	本科、讲师	本科、讲师
			专业特长	汽车整车与配件营销	汽车整车与配件营销	汽车整车与配件营销
			教学成果和奖励	指导学生技能比赛获汽车营销三等奖 1 次	指导学生技能比赛获汽车营销三等奖 1 次	指导学生技能比赛获汽车营销三等奖 1 次
			企业经历和社会兼职	企业经历 10 年	企业经历 10 年	企业经历 10 年
			培训经历	参加全国汽车维修行业协会汽车专业建设能力提升培训	参加全国汽车维修行业协会汽车专业建设能力提升培训、全国汽车营销大赛赛前培训	参加全国汽车维修行业协会汽车专业建设能力提升培训、全国汽车营销大赛赛前培训

（2）培养骨干教师

骨干教师是教师队伍中的中坚力量。市场营销专业骨干教师队伍建设，以专业核心课授课教师为目标，有目的的培养其成为这些课程专业内的“名师”。做到“一课一名师”，以“名师”效应引领专业教师团队建设。项目建设三年来，已经培养出营销话术、营业员岗位技能训练、网络营销、专卖店运营管理、创业实务等 10 门课程的专业内教学“名师”10 人，他们在专业教育教学、教研教改、指导比赛等方面都起到了骨干核心的作用。在这些专业内“名师”的引领下，一个全新的市场营销专业师资队伍结构已经建立起来。

（3）建设“双师型”教师队伍

“双师型”教师队伍建设在职业教育中起到至关重要的作用，“双师型”教师具有较高的文化和专业理论水平，有较强的教学、教研及教学能力和素质；同时具有广博的专业基础知识，熟练的专业实践技能，以及指导学生创业的能力和素质。项目建设三年来，通过外出学习、下企业锻炼等多种途径，对专业教师进行职业培训，提高了专业教师教学能力和专业技能，增加了“双师型”教师比例，使整个专业具有自治区认定的“双师型”教师比例从建设初期的 5 人，提高到项目建设完成的 2018 年的 17 人，增量为 12 人，“双师型”教师比例由 18%提高到 50%（图 4），双师型素质教师 31 人，占比 91.18%。

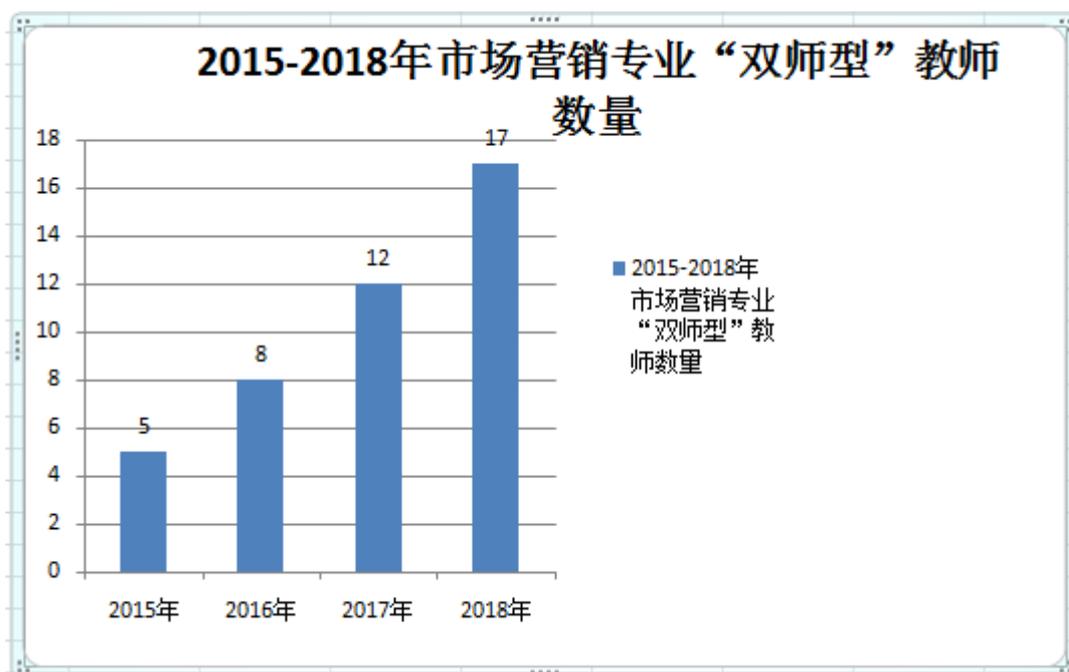


图 4 2015 年-2016 年市场营销专业“双师型”教师数量

(4) 建设兼职教师队伍

兼职教师是师资队伍中不可缺少的一部分，在项目建设过程中，市场营销专业依据专业发展需求建设兼职教师队伍，兼职教师能将企业先进的管理经验带进课堂，学生上课时会自动按照企业的要求来规范自己的行为，从而提高教学质量，聘请的兼职教师队伍人数逐年都有所提高，2016 年至 2018 年，聘请企业兼职教师队伍 11 人。

综上所述，依托校企合作平台资源，构建起“校企双向”教师培养机制及“兼职教师校企共建”建设机制，通过内培外引、企业挂职、建立企业专家库等措施，优化师资队伍结构，提升教师现代职教理念，锤炼出一支以专业带头人为核心，结构合理、素质优良、知识优化、实践能力强的和具有强烈责任感的“双师型”教师团队，产生了 4 名专业带头人、

7名高级讲师、18名骨干教师、17名“双师型”教师、1名中国职教学会教育教学研究会会员、广西教育厅高中职职业教育示范特色实训基地项目评审专家组成员和广西商业行业教学委员会委员、2名南宁市职业技能鉴定中心考评员、7名硕士研究生。取得丰硕的建设成果（表8）。

表8 师资队伍建设情况表

建设项目		建设成果
师资数据	专任教师	34人
	专业带头人	4人
	骨干教师	18人
	“双师型”教师	17人
	高级讲师	7人
	讲师	19人
	企业专家库	22人
	企业兼职教师	11人
	专任教师研究生学历	7人
	南宁市职业鉴定中心考评员	2人
	中国职教学会教育教学研究会会员	1人
	广西教育厅高中职职业教育示范特色实训基地项目评审专家组成员	1人
	广西商业行业教学指导委员会委员	1人

6. 校企合作和社会服务

为适应专业的发展，适应企业用人的需求，我专业积极

开展校企合作工作，这几年做了大量的工作。我们坚持育人为本，在校企合作过程中既重视专业岗位技术能力培养，又重视在实践中加强思想教育和职业素质培养，从而提高人才培养质量。学校和企业双方建立“紧密结合，互惠互利，优势互补，共同发展”的合作机制，最终达到“双赢”的目的。

市场营销专业积极联系区内外营销类相关企业，成立了集政、企、校三方于一体的市场营销专业校企合作专业（群）建设指导委员会，聘请了钱颖等 22 位行业企业专家担任委员及杨美芳等 11 位企业兼职教师，深入开展校企合作、产教结合的长效机制等研究工作。与广西博益集团等 13 家企业开展深度校企合作，在学生跟岗实习、课程实训、创新创业、学生顶岗实习、实训基地建设、教师下企业锻炼及课程建设等多方面进行全面或部分合作。

学校利用企业的资源，建立稳定的实习基地后，其生产车间、经营销售场所和培训中心成为实践教学的课堂和顶岗实习的场所。校企共同安排实践教学计划，特别是由企业安排其技术骨干或销售主管充任实践教学指导教师，与学校教师共同完成学生由专业认识、专业技能的培养到就业岗位的过渡，努力缩短课堂与岗位、学校与社会的距离，更好地达到定向培养目标。

我们在合作办学及校外实训基地工作开展方面主要有以下几方面：

（1）开展专业认识实训。主要是通过学生对相关企业的参观、走访，来培养学生对本专业的兴趣。这类实训基地可以开阔学生的视野，增长学生的见识，使其在学习专业知识之前便对本专业有一定的感性认识。这类实训基地往往会

对学生未来的学习和工作产生深远的影响。例如：通过带新生去广西华诺汽车销售服务有限公司的汽车 4S 店观摩汽车销售顾问进行的汽车销售技能的演练，有些学生从那一刻起就树立起自己的职业理想，很坚定地対任课老师说自己未来就要从事汽车销售，因而学习起来动力大增，果然毕业后在汽车销售行业做出了成绩。

(2) 开展营销专业(毕业)实习实训。我们安排学生到北京华联超市荣宝华店，让学生在真实的环境下开展专业实习一个月或顶岗实习一年，学生安排在收货部、客服部、百货部、生鲜部、精品部、家电部工作，面对顾客真刀真枪的开展工作，不仅能促使学生将所学理论知识用于解决实际问题，培养实际操作能力，而且还能培养学生的团队协作精神、群体沟通技巧、组织管理能力和领导艺术水平。因此，这类实训基地起到了诱导、培养和强化学生综合素质的重要作用。

(3) 认识了解产品。产品知识是销售战略的三架马车之一，销售人员一定要成为所销售的产品的专家，为了加深对所学产品的认识，我们利用实训基地，带学生到生产型企业参观产品的生产过程或销售企业亲自认识商品，比如广西皇氏甲天下乳业股份有限公司、广西博益集团、上海热风、北京华联综合超市等，由企业的技术主管和有经验的销售主管给学生亲自讲解生产流程和产品特点。请商场有经验的促销员给学生分享如何进行某类产品的促销。这些活动使得学生走出了校门，真实体验了市场。

(4) 学校有计划地安排营销的专业教师到企业参加实践，掌握岗位技能要求，参与企业的销售策划，提升教师自身的专业技能和教学能力，加快专业“双师型”教师队伍建设。

2015年-2018年期间，市场营销专业有4名教师共8次到北京华联综合超市股份有限公司、广西金富田生态农业科技有限公司、南宁市校之旅超市有限公司、南宁市人人乐商业有限公司等企业开展销售实践锻炼，进一步促进了校企合作，提升教师教学水平。

(5) 成立专业教学指导委员会。聘请行业专家、企业领导与学校教师共同组建“市场营销专业（群）建设教学指导委员会”。明确专业人才的培养目标，确定专业教学计划的方案，企业人员提供市场人才需求信息，参与市场营销专业教学计划的制定和调整，专业带头人根据企业、行业的用工要求及时调整学校的专业计划和实训计划，协助学校确立校外实习、实训基地。

(6) 举办就业报告会。专业每年聘请合作单位的中高级主管来校为学生作专题报告，比如我们请过广西博益集团的人力资源部蔡总经理，广西桂之杰企业集团的钱总、广西皇氏甲天下乳业股份有限公司销售总监给学生作报告让学生了解企业的需要，尽早为就业做好心理和技能准备。

(7) 共建学校校内实训基地。增强学校的实训实力，让学生感受校园的企业文化，培养学生的企业意识，为将来就业作好准备。2016年市场营销专业与北京华联超市共建在校超市实训室，2018年专业与广西博益集团共建校内房地产营销实训室。

(8) 学生优先参与企业在节假日或展会提供的促销活动，既能勤工俭学，解决困难学生的生活经费，锻炼技能，又解决企业的燃眉之急。比如，广西桂之杰汽车投资集团有限公司、广西华诺汽车销售服务有限公司在各类车展中需要

的促销人员，我专业提供的学生在参与的各个专业学生中是最能吃苦，素质最好，最能坚持下来的。受到公司老总的赞扬。还有北京华联周末的促销活动以及皇氏乳业的乳品促销都有我专业的学生长期参与。

(9) 积极开展创新创业教育。专业与南宁创业城签订创新创业人才培养基地，根据创业城项目入驻与运营，开发校本教材《创业实务项目训练手册》，利用创业城资源开展创业体验、创业培训，以及引创业导师入校开展创业培训、指导学校创新创业大赛、指导学生参加南宁市创业大赛的项目等等，校企合作，共同唤醒学生创新创业意识，培育学生创业能力，提升学生就业与创业的素质，为学生职业的可持续发展继续能量。

(10) 为校企合作企业优先输送市场营销专业优秀学生。学校有权要求企业在学生顶岗实习的一年当中负起培养学生的责任，使学生技能得到进一步的提升。比如，广西博益集团该公司实力雄厚、待遇优厚，在广西三产房地产开发与销售里有着举足轻重的影响力，在校企深度合作期间，每年他们能在第一时间优先于其他企业挑选我专业的学生，比如15营销班的黄锦鹏同学品学兼优，被该公司选中做公司人力资源经理助理。企业录用学生进行顶岗实习后，专门成立由企业副总进行总管的领导小组，给予学生生活上工作上心理上指导。对学生进行不间断的后续培养，提供最好的销售主管作为学生的实习老师、企业定期给学生上培训课，每三个月进行一次考核，考核80分以上才算合格，合格以后工资就晋升一档，企业把学生当成自己的员工来对待，技能传授上没有任何的保留，学校的顶岗实习质量得到了有效的保证。

（二）实训基地建设完成情况

1. 设备安装及运行情况

市场营销示范特色专业及实训基地建设项目，是在项目建设领导小组的领导下，始终围绕项目的建设思路和建设目标进行的。

项目共分为两个阶段进行：

一期工程主要是采购实训基地教学设备与文化建设，进行各工位标准化完善；

二期工程主要以师资培训与课程开发为主，进行师资队伍与教学资源建设。

项目建成后，实训环境全面升级，企业仿真度增强，标准化、信息化程度高，示范作用突显。同时，进一步增强了相关专业群实践教学能力，为以学生为中心的理实一体化教学提供有力保障，带动了专业群的共同发展。

项目的建成，增加了校企合作的契机，市场营销的相关营销新技术、新的管理理念得以在实训中心实践和应用，为市场营销专业的课程实训、教学改革，以及中级营业员培训考证提供了完善的条件与充分保障。同时，依托校内实训场地，拓宽了与合作企业的深度，丰富了校企合作的形式与内容。目前，设备运行正常，教学秩序良好。

2. 设备配置的合理性及购置的经济合理性

市场营销示范特色专业及实训基地建设项目设备配置的合理性与经济性原则是根据教育部《中等职业学校设置标准》（职教成〔2010〕12号）、《中等职业学校市场营销专

业教学标准（试行）》（职教成〔2014〕11号）等文件中有关实训室建设要求和规定的指标，结合专业教学实践制定的。具有较好的购置合理性和经济合理性。

本次项目建设广西物资学校市场营销专业打造了“校企双平台”，集“教、学、做”于一体的多功能实训基地。该实训基地的生产过程、管理模式、企业文化与企业一致，充分体现“工学合一”，在“做”（工作）中“学”，在“学”中“做”。将学习完全融合到工作中实现工与学“无缝对接”。该基地由产品实训室、微营销实训室、房地产营销实训室、专卖店实训室、ERP 企业沙盘模拟经营实训室、推销与商务洽谈实训室等组成，实训基地配备完善的教学设备，能够同时满足 400 人以上日常教学。

其中房地产营销实训室与校企合作企业广西博益集团合作建设，依照企业真实楼盘销售中心的环境建设，配套接待区、沙盘展示区、洽谈区，学生上课如上岗；微营销实训室 60 个工位组成，配套了新道科技公司的沙盘策略销售沙盘、新道信任沟通沙盘、新道沙盘营销实战系统、新道 VBSE 门店营销系统，学生可以借助软件实现高度仿真实训，此外，学生也可以在这里进行网络全域营销、移动商务、社群营销等项目实训；专卖店实训室主要与广州热风合作建设，参照服装专卖店的功能配套，技能满足日常学生教学，也能满足服装布料识别、门店接待、服装推销等实训功能；产品实训室主要是产品的展示与学习，学生可以在里面了解到必要的产品知识，为职业发展铺垫知识储备；推销与商务洽谈实训

室，配置了洽谈区、接待区，可以满足学生商务接待、商务谈判的功能，此外，还用做学生读书分享、专题培训的使用。市场营销实训基地中每一个实训室均能实现多功能作用，同时满足营销专业群的教学与实训功能。

3. 实训基地管理与技术人员配备情况

市场营销实训基地制定有科学、严谨的管理制度，有明确的岗位职责、分工具体及完善的设备设施和物资管理制度，做到帐、物、卡相符，仪器设备维修及时。教师日常在实训室教学均要求填写实训室使用登记表，做到详实、具体、有据可依。建立定期检查工作制度，解决实训基地管理工作中的实际问题。

实训基地配备专门的实训管理员，负责日常实训基地设备管理、协助实训指导及各项协调组织工作，实训管理员要求有合理的学历、技术和技能结构，以保证实训工作质量的不断提高和实训基地建设的不断加强。

二、项目资金管理情况

（一）项目预算资金来源及到位情况

1. 项目预算资金来源情况

根据广西物资学校 2016 年 3 月 30 日上报的市场营销示范特色专业及实训基地建设方案和任务书，市场营销项目资金投入预算总额为 550 万元，自治区财政资金 500 万元，学校自筹资金 50 万元。其中：校内实训基地建设 425 万元，教学团队建设 85 万元，课程建设 40 万元。

2. 项目资金到位情况

截至 2018 年 12 月 31 日止，广西物资学校市场营销示范特色专业及实训基地项目预算投入资金为 550.00 万元，实际到位资金 533.83 万元(其中学校自筹资金 33.83 万元)，资金到位率 97.06%。不同来源的资金到位情况：自治区财政预算投入 500.00 万元，实际到位 500.00 万元，到位率 100.00%；学校自筹预算投入 50.00 万元，实际到位 33.83 万元，到位率 67.66%。

(二) 项目实际支出及预算执行情况

截至 2018 年 12 月 31 日止，广西物资学校市场营销示范特色专业及实训基地项目预算投入资金为 550.00 万元，实际到位资金 533.83 万元(其中学校自筹资金 33.83 万元)，资金到位率 97.06%。实际支出额为 522.86 万元，项目总体资金预算执行率 95.07%，其中财政专项资金预算执行率为 97.81%。

各建设内容的具体执行情况如下表 9:

表 9 项目建设内容的具体执行情况

建设内容	资金性质	项目预算(元)	实际支出(元)	预算与实际差额(元)	预算资金执行率
实训室基地建设	财政资金	4,250,000.00	4,034,750.00	215,250.00	
	自筹资金	0.00	217,169.60	-217,169.60	
	小计	4,250,000.00	4,251,919.60	-1,919.60	100.05%
师资队伍建设	财政资金	450,000.00	519,570.00	-69,570.00	

	自筹资金	400,000.00	121,142.00	278,858.00	
	小计	850,000.00	640,712.00	209,288.00	75.28%
课程建设	财政资金	300,000.00	336,000.00	-36,000.00	
	自筹资金	100,000.00	0.00	100,000.00	
	小计	400,000.00	336,000.00	64,000.00	84.00%
合计		5,500,000.00	5,228,631.60	271,368.40	95.07%

（三）项目管理情况

1. 项目组织管理

广西物资学校根据《广西壮族自治区职业教育示范特色专业及实训基地建设项目管理办法》、《广西物资学校专项资金管理办法》、《广西物资学校资产采购及招投标工作管理办法（试行）》、《广西物资学校资产采购及管理制度（试行）》等相关制度，成立“广西物资学校示范特色专业及实训基地”项目领导小组负责项目的规划、统筹、进程监督，建立了专业群和项目建设小组进度汇报机制，认真落实项目实施和管理各项职责。

2. 项目经费管理

广西物资学校制定了《广西物资学校差旅费管理办法》、《广西物资学校出差审批管理办法》、《广西物资学校财务预算管理办法（试行）》、《广西物资学校专项资金管理办法》、《广西物资学校采购及招投标工作管理办法（试行）》、《广西物资学校资产采购及管理制度（试行）》等相关管理制度，以规范项目资金使用行为。将项目资金纳入学校统一

核算和管理，严控项目各项经费开支，确保项目资金按规定使用、足额到位，保障项目建设的各项工作有序推进，充分发挥资金使用效益。

（四）项目绩效情况

根据广西物资学校提供项目资料及绩效情况说明，市场营销项目主要的成果如下：

1. 完成了人才培养模式与课程体系改革建设目标

建立了“做中学、做中教”的“模拟+实习”的校企双平台人才培养模式。修订了市场营销专业“典型岗位+工作过程”的理实一体化课程体系，完成了新的《广西物资学校市场营销专业教学标准》。新编完成了市场营销、汽车整车与配件营销、房地产营销与管理的系列教材开发。

2. 完成师资队伍建设目标，师资团队整体提升

师资队伍是专业建设的第一资源，是专业建设的关键。项目建设以来，完成了市场营销专业群4名带头人的培养任务，并培养了房地产营销、汽车营销、服装销售、经济法、ERP沙盘模拟企业经营等多门课程的专业骨干教师培养，“双师型”教师比例提高到50%，并建设稳定的企业兼职教师队伍，为专业的后续深入的教研教改及专业发展奠定了坚实基础。

3. 完成实训基地建设目标，基地建设效果良好

项目建设三年来，建设了“校-企”双向融合特色市场

营销实训基地，完成市场营销专业 6 间实训室硬件与软件的升级建设，并辐射改善汽车整车与配件营销、房地产营销与管理两个专业的实训室功能升级。依托这些完善的实训基地，市场营销专业群在广西职业技能大赛（中职组）沙盘模拟企业经营赛项、汽车营销赛项中，共获得一等奖 4 项、二等奖 7 项、三等奖 6 项。共申报通过自治区级教研教改立项课题 7 项（其中重点课题 2 项，一般课题 5 项），已完成结题 4 项。

4. 完成校企合作、工学结合运行机制建设目标

项目建设几年来，广西物资学校市场营销专业在专业建设与发展的道路上，创出了一条校企合作“专业+专业群”的新路。以“订单引领，全面合作；建设基地，巩固成果；利用平台，扩大规模”的校企合作“专业+专业群”模式，建立广泛的“朋友圈”，现有紧密合作企业 10 余家，全面深入参与市场营销专业群的改革与教学实践。

5. 完成市场营销专业模拟仿真信息化平台建设目标，教学效果显著

完成了 ERP 沙盘模拟企业经营实训室与微营销实训室建设，配套包括新道企业经营管理沙盘、新道沙盘策略销售系统、新道信任沟通沙盘、新道沙盘营销实战系统、新道 VBSE 门店营销实训平台、新道先天特质沙盘在内的市场营销模拟仿真信息化平台，提升了学生学习的积极性与满意度，并获

得多次师生技能比赛奖项，为学生的课程学习、实训、技能比赛以及教师的教研教改等提供了优良的条件与必备保障。

6. 完成示范辐射建设目标，服务兄弟院校

基于项目良好的师资建设与实训室建设，夯实了市场营销专业群的办学内涵，提升了办学实力，玉林农校及多所区内同行到我校市场营销专业进行参观交流。其中，汽车整车与配件营销专业还为玉林农校、容县职校等培养了多名汽车营销技能比赛教师与学生选手，起到了较好的示范效果。

三、项目组织管理水平

（一）管理机构的健全性

学校统一制定了严格的工作机制，成立了专门的项目建设领导小组，具体负责项目建设的规划、实施、管理和检查等工作和项目建设的日常事务管理。

专业层面，成立了市场营销专业示范特色专业及实训基地建设项目小组，由物流教研室主任担任组长，组员由专业带头人、专业骨干教师和专家组成。建设任务细化分解，任务落实到人，对任务建设进度进行定期检查，确保建设任务的按期按质完成。

（二）管理制度的健全性和操作性

广西物资学校根据《广西壮族自治区职业教育示范特色专业及实训基地建设项目管理办法》、《广西物资学校专项资金管理办法》、《广西物资学校采购及招投标工作管理办法(试行)》、《广西物资学校资产采购及管理制度(试行)》等相关制度，成立“广西物资学校示范特色专业及实训基地”

项目领导小组负责项目的规划、统筹、进程监督，建立了专业群和项目建设小组进度汇报机制，认真落实项目实施和管理各项职责。

2017年，学校将全校管理运营的十一个委员会，缩减到八个，简化了审批流程，提高了工作效率。项目管理上，通过学校财务预算工作委员会、学校财政专项预算执行工作委员会、学校财政专项审核与结算工作委员会三个委员会对项目的管理、运营和监督，不仅规范了项目执行的工作流程，而且还对项目进行了有效的监督，确保了项目在资金使用上按计划、按质量完成各项任务。学校专业教学指导工作委员会通过组织实施各专业教学标准滚动修订，促使各专业规范了人才培养方案和课程体系，夯实了专业建设的顶层设计。学校职称改革工作委员会发挥积极作用推动了各专业师资队伍建设，为各专业人才储备提供了有力支持。

（三）组织实施的情况及项目管理水平

随着项目的实施，项目的管理水平也进一步提高。2017年，学校专门成立了项目办，规范了项目从立项到审批到执行到结算的整个流程，理清了各环节的责、权、利，使项目管理上升到一个更高的层次，这也可以说是项目推进了学校管理的一个成果。

四、项目效益

（一）实施技能型紧缺人才培养情况

以培养营业员、业务员、置业顾问、汽车销售员及初、中级营销管理人员为中等职业学校市场营销专业的人才培

养目标，为广西经济社会发展提供了合格的市场营销中职人才。近几年市场营销专业群每届毕业生近 300 人，由于人才培养模式科学、课程体系完善、教学方式先进，因此所培养出来的以营业员、业务员及初、中级营销管理人员为特点的市场营销业务技能型员工受到广大用人单位的好评。2015 年-2018 年专业群招生人数共计 1768 人，实施技能型紧缺人才培养情况见下表（表 10、表 11）。

表 10 2013 年-2018 年专业群专业招生人数

序号	专业	13 级	14 级	15 级	16 级	17 级	18 级	小计
1	市场营销（人）	180	236	223	222	222	164	1247
2	房地产营销与管理（人）	47	51	27	0	54	0	179
3	汽车整车与配件营销（人）	43	59	55	58	62	44	321
合计		1747						

表 11 2016 年-2018 年专业群就业率及对口就业率表

年 份	专 业	毕业人数	就业率（%）	对口就业率（%）	企业满意度（%）
2015 年	市场营销	139	98	82	86
	房地产营销与管理	46	96	88	84
	汽车整车与配件营销	47	97	76	86
2016 年	市场营销	142	98	83	85
	房地产营销与管理	39	97	82	85
	汽车整车与配件营销	51	99	82	85
2017 年	市场营销	185	98	83	88
	房地产营销与管理	42	98	84	86
	汽车整车与配件营销	52	99	83	86
2018 年	市场营销	182	99	85	88
	房地产营销与管理	18	99	86	86

	汽车整车与配件营销	46	97.1	85	87
--	-----------	----	------	----	----

（二）职业培训情况

职业培训情况见表 12。

表 12 2016 年-2018 年专业群职业培训情况

	2016 年	2017 年	2018 年
培训种类（工种数）	3	4	5
培训班次（次）	3	4	5
培训量（人次）	277	306	342
获证人数（人证）	259	291	330
获证率（%）	93.5	95	96.5

（三）实训设备利用率

项目建设以来，市场营销专业采用理论实践一体化教学方式授课，按教学计划实践教学内容开课率 100%，实训室设备利用率平均超过 90%。

（四）对学校专业建设的作用

市场营销示范特色专业及实训基地项目的建设完成，取得了人才培养模式和课程体系改革、师资队伍建设、体制机制创新和全面合作等方面的成功经验，为学校各专业建设提供了有效的模板和范式。在专业教学标准修订方面，以市场营销专业为模板，带动了房地产营销与管理专业、汽车整车与配件营销专业进行了人才培养方案、课标、教学时间安排和建议等的修订，并已经在各专业展开实施。在实训室建设方面，市场营销专业标准化实训室建设，也为上述专业的实训室建设起到了示范参照作用。在市场营销专业建设的基础

上，努力扩大其对专业群的影响力度，使专业群拥有现代的教学理念，联合开发 2 门共享课程，加强专兼结合的专业教学团队建设，形成高就业质量、多种技术相互渗透与集成的专业互动优势。

（五）科技创新情况及效果

专业创新创业，助推学生创业项目孵化。

自 2016 年以来，市场营销专业充分利用产教融合校企深度合作优势，大力推进创新创业教育，发挥师生特长，大力引进企业生产性实践项目让学实践，比如广西博益集团参与课程教学与实训指导，并参与学生创业项目的指导，助推学生创业项目孵化成长。2015-2017 年期间，13 营销一班的韦振平与 14 营销一班黄继盛，在校内课程实训期间，受到学校创新创业教育影响，就萌生了自主创业的想法。在广西博益集团实训期间，他们发现房地产市场大有可为，然后与指导老师提出创业设想，经过了解，专业为其提供创业导师指导，全程指导学生创业项目的孵化。最终，黄继盛同学在 2018 年 6 月创办了广西万家喜房地产投资有限公司，韦振平于 2018 年创办了俊昌置业有限公司，都自任法人，并提供了多个就业岗位。

（六）示范辐射作用

1. 建设的经验和成果实现区内外辐射共享

专业按照理实一体化的要求和市场营销典型岗位的工作环境，建设了具有市场营销职业教育特色的实践教学环境，制定了市场营销实训基地建设方案及标准。广西玉林农业学

校等多所区内学校到我校市场营销专业交流学习，并模仿建设类似的实训基地。

专业参与编写出版的《创业教育训练教程》专业教材较好地结合了中职学生的特殊学情，得到高等教育出版社的认可和推广，受到区内外众多中职学校的广泛使用，连续多年畅销区内外。此外，在项目建设期间，我们也重点开发了三门专业教材《汽车营销》、《ERP 企业沙盘模拟经营》、《经济法》反映了当前市场营销行业的三大主要典型业务模式的内容和操作流程，配套教学资源充足，也受到区内同行的热烈关注，分别赠送了一批样板教材促进交流学习。

2. 响应政府“校企合作、产教融合”号召，积极服务社会经济发展

广西物资学校市场营销专业积极响应政府“校企合作、产教融合”的号召，利用自身专业优势，与北京华联南宁分公司、冠超市合作，开展商场专项技能训练；与广西博益集团合作，开展房地产营销技能实训。通过实训，解决了企业营业高峰对人才的需求，同时，通过实训也培养了学生，为企业后续发展培养了合适的人才，也为学生顶岗实习提供了机会，实现了校企双赢。

3. 积极开展校校合作，共同培养学生

市场营销专业群还利用先进的汽车营销实训基地辐射灵山县职业技术学校、容县职业中等专业学校、玉林市第一职业中等专业学校开展紧密的校校合作，在师资培养、学生汽车营销技能的辅导。这些示范辐射作用，大大提升了这些

学校汽车整车与配件营销的建设速度，同时，同时，在我校市场营销专业群全面扶持下，这些学校在招生人数、技能比赛等各方面都取得了可喜的成绩（表 13）。

表 13 2016 年-2018 年专业群校校合作培养学生人数表

合作学校	2016 年	2017 年	2018 年	合计
灵山县职业技术学校	120	220	200	540
容县职业中等专业学校	100	50	50	200
玉林市第一职业中等专业学校	50	0	0	50
总 计	270	270	250	790

五、建设、管理和功能发挥的其他典型案例

广西物资学校市场营销特色示范专业及实训基地建设取得的成功经验在于项目建设的“标准化”与以市场人才需求导向。在所有的建设任务中，都首先找到这项任务的“国家标准”，然后再对标根据专业的自身实际进行改革和建设，这是本项目建设取得的典型经验。

（一）人才培养模式和课程体系改革方面

广西物资学校市场营销专业人才培养模式的改革和建设定位于人才培养目标，这个目标来自企业岗位对人才需求的要求和标准。这样，人才培养模式改革就有的放矢、目标明确、思路清晰、成效显然。

市场营销专业课程体系改革也是如此，在这个任务中，市场营销专业根据《中等职业学校市场营销专业教学标准（试行）》（职教成[2014]11号）、《现代职业教育体系建设规划（2014-2020年）》（教发[2014]6号）、《教育部关于深化职业教育教学改革全面提高人才培养质量的若

干意见》（教职成[2015]6号）及《国务院关于印发国家职业教育改革实施方案的通知》（国发[2019]4号）等职教文件精神，结合示范特色专业及实训基地建设实际，修订了市场营销专业课程体系，形成了新的《广西物资学校市场营销专业教学标准》。

在具体实施过程中，市场营销专业与广西博益集团共同制定房地产营销人才培养目标、课程内容与教学方式，共建校外实训基地，建设“双师型”师资队伍，产教深度融合，校企协同共育市场紧缺型人才，取得较好成效。

（二） 师资队伍建设方面

在市场营销专业师资队伍项目建设中，我们始终围绕《中等职业学校教师专业标准（试行）》这个标准来制定专业带头人培养方案、骨干教师培养方案、“双师型”教师及兼职教师队伍建设方案。最终形成了在年龄结构、职称结构、学历结构三方面较为合理的市场营销专业师资队伍。

（三） 实训基地建设方面

在市场营销专业实训基地建设方面，根据典型工作岗位的典型任务的职业能力与素养及其养成过程，校企共建校外实训基地，最终建成了以典型岗位为导向的市场营销专业“实训+实习”校企双平台人才培养模式。比如与新道科技股份有限公司共建 ERP 企业沙盘模拟经营实训室，集教学、培训、考证、技能训练、技能比赛于一体，不仅满足日常教学，还强化学生职业技能，在近三年的师生职业技能比赛均获得不错成绩，起到了较大示范和辐射效应。

广西物资学校市场营销特色示范专业及实训基地建设在“标准化”建设思想引领下，制定了一系列市场营销特有的校内专业标准和规范，夯实了市场营销专业制度建设的基础，也为市场营销专业可持续发展提供了强有力的制度保障。