

2024 级市场营销专业人才培养方案

一、专业名称及代码

专业名称：市场营销

专业代码：730602

二、入学要求

初中毕业生或具有同等学力者

三、修业年限

3年

四、职业面向及主要接续专业

（一）职业面向

专业大类及代码：财经商贸大类（代码73）。

对应行业：工商企业；服务业、商贸流通企业。

主要职业类别：业务员、市场推广员、营业员、促销员、推销员、理货员、导购员、收银员、接待员、服务员、互联网营销师、新媒体运营、直播销售员。

主要岗位类别、职业技能等级证书见表1。

表1 专业主要面向职业

主要职业	职业资格或职业技能等级要求	继续学习专业	
营业员、收银员、前台接待员、服务员、理货员、促销员、互联网营销师、新媒体运营、直播销售员	1+X 新媒体技术技能等级证书 (初级) 1+X 数字营销技能等级证书 (初级)	高职： 市场营销、连锁经营与管理、工商企业管理等	本科： 市场营销、企业数字化管理等

五、培养目标与培养规格

（一）培养目标

本专业坚持立德树人，培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础知识和市场调研、商品销售、客户服务、数字营销技术等知识，具备市场信息收集、销售业务洽谈、

数字营销、客户关系维护等能力，具有工匠精神和信息素养，能够从事线上线下商品销售和活动执行等工作的技术技能人才。

（二）培养规格

由素质、知识、能力三方面的要求组成。

1. 素质

（1）基本素质

①有坚定的政治信念，热爱祖国，拥护中国共产党的领导，拥护党的路线、方针、政策，努力掌握中国特色社会主义基本理论，具有爱国主义、集体主义的精神。

②有较强的社会责任心和良好的道德品质。诚实守信，遵纪守法，爱岗敬业，热爱劳动，行为规范。

③具有积极的人生态度，良好的心理素质，健全的人格，健康的身体和良好的体能。

（2）职业素质

①具有获取、分析和处理信息的能力及应用文写作能力；

②具有市场竞争意识、团队合作意识、安全环保意识、吃苦耐劳精神和良好的职业道德；

③具有良好的人际沟通能力、客户服务意识；

④具有较好的大数据意识和互联网营销思维，能自觉遵守网络法规，维护客户大数据的隐私和安全，坚持职业底线。

2. 知识

（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)掌握从事市场营销所需的市场调研、商品销售、客户服务、数字营销技术等专业知识和相关政策、法律法规知识；

(5)掌握一定的创新创业的知识；

(6)掌握常用互联网营销的工具，如问卷星、微博、抖音、快手、视频号、小红书、公众号、社群等的注册、IP设计和内容运营、直播销售等基本知识。

3. 能力

(1) 基本能力

- ①具备运用现代信息技术获取相关资料和信息的能力；
- ②具备应用中职生必备的德育、语文、数学、英语、计算机基础、体育等文化基础知识，正确认识、分析并解决学习、生活和工作中的问题的能力；
- ③具备制定工作计划的能力；
- ④具备职业规划的能力；
- ⑤具备工作自我评价能力；
- ⑥具备发现问题、分析问题、解决问题的能力；
- ⑦具备交流沟通，有较好的语言表达能力；
- ⑧具备团队合作能力；
- ⑨具备劳动组织能力。

(2) 专业职业能力

- ①掌握一些生活类产品知识，并具备一定的识货、辨货能力；
- ②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；
- ③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；

④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；

⑤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；

⑥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、推荐信、调查报告、商务合同、推广文案等营销实用文体；

⑦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；

⑧了解网络营销的环境、战略、计划与渠道策略，能够利用网络进行市场营销实务操作；

⑨具备一定的创新创业能力，能识别市场机会，合理组织市场资源，以团队形式开展基础的创业活动；

⑩具备基本互联网数字营销能力，能灵活运用问卷星、微博、抖音、快手、视频号、小红书、公众号、社群等互联网工具进行产品推广和销售。

专业（技能）方向1：新媒体营销方向

1. 能够根据调查方案借助互联网工具实施市场调查，收集所需信息；

2. 能够对调查问卷进行数据录入、统计和进行一定的数据分析，并撰写基本的调研报告；

3. 掌握并了解搜索引擎优化和营销、微博微信等微营销、问答营销、百度营销、直播平台营销、视频营销和自媒体平台营销等概念、特点和主要营销技巧；

4. 能够根据营销方案熟练注册微博、抖音、快手、视频

号、小红书、公众号等常见自媒体平台，并完成IP设置，撰写推广文案及内容运营；

5. 能够根据公司的市场推广方案参与实施或协助互联网推广活动；

6. 能根据产品特点与公司发展需要，制定合理有效的新媒体整合营销方案；

7. 能够根据企业需要搭建直播间、选品、设计直播话术、直播引流和直播间运营管理。

专业（技能）方向2：专卖店运营管理方向

1. 能够根据不同产品的不同系列进行区域内的陈列与展示，并能根据促销主题、销售主题等，及时调整产品展示；

2. 能够根据客户需要进行商品推销，完成商品售前、售中和售后服务工作；能够运用各种推销模式和谈判技巧，进行顾客异议处理并促成交易；

3. 能详细分析连锁经营的营运过程，掌握连锁经营的商品管理、收银管理、物流管理、店铺管理、店铺设计与布局等；能够针对不同的产品进行促销策划，并运用多种方式实施促销活动；

4. 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，根据顾客需求，结合顾客的体型、肤色、年龄、性格、脸型等特点，指导顾客选购合适的服装；

5. 了解主要燃油汽车和新能源汽车的品牌、产地、特点和热门车型等内容；掌握汽车4S店的日常管理，掌握汽车销售的岗位要求，比如销售礼仪、行业知识和销售技能等；

6. 掌握客户开发的基本方式和内容；掌握汽车接待的基本流程和内容；掌握汽车销售的基本流程和要点，灵活掌握

六方位介绍的流程和话术；掌握客户管理的基本内容和技巧。

六、课程设置

本专业课程设置分为公共基础课程和专业课程。

（一）公共基础课程

公共基础课程包括：语文、数学、英语、中国特色社会主义、心理健康与职业生涯、哲学与人生、职业道德与法治、体育与健康、艺术、信息技术、历史、军训与入学教育、安全教育、劳动教育。

表 2 公共基础课程主要教学内容

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
1	语文	依据《中等职业学校语文教学课程标准（2020年版）》开设，培养学生掌握基础知识和基本技能，强化关键能力，使学生具有较强的语言文字运用能力、思维能力、审美能力，传承和弘扬中华优秀传统文化，形成良好的思想道德品质、科学素养和人文素养，为学生学好专业知识和技能，提高就业创业能力和终身发展能力，成为全面的高素质劳动者和技术技能人才奠定基础。	216
2	数学	依据《中等职业学校数学课程标准（2020年版）》开设，培养学生基本扎实的分析计算能力、计算工具基本使用技能和数据处理技能，培养学生系统全面特别是重点突出的观察能力、一定的空间想象能力、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、初步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创新能力。	216
3	英语	依据《中等职业学校英语课程标准（2020年版）》开设，明确新课标赋予教师教育教学方向上的新任务，即立德树人，发展英语学科核心素养，保证学业质量，突出英语学科的工具性和人文性的课程性质，从职场的语言沟通，思维感知差异，跨文化理解，自主学习四个维度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	216

		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，养成良好的学习习惯，提高自主学习能力。	
4	中国特色社会主义	依据《中等职业学校思想政治课程标准（2020年版）》开设，以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，阐释中国特色社会主义的开创与发展，明确中国特色社会主义进入新时代的历史方位，阐明中国特色社会主义建设“五位一体”总体布局的基本内容，引导学生树立对马克思主义的信仰、对中国特色社会主义的信念、对中华民族伟大复兴中国梦的信心，坚定中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信，把爱国情、强国志、报国行自觉融入坚持和发展中国特色社会主义事业、建设社会主义现代化强国、实现中华民族伟大复兴的奋斗之中。	36
5	心理健康与职业生涯	依据《中等职业学校思想政治课程标准（2020年版）》开设，基于社会发展对中职学生心理素质、职业生涯发展提出的新要求以及心理和谐、职业成才的培养目标，阐释心理健康知识，引导学生树立心理健康意识，掌握心理调适和职业生涯规划的方法，帮助学生正确处理生活、学习、成长和求职就业中遇到的问题，培育自立自强、敬业乐群的心理品质和自尊自信、理性平和、积极向上的良好心态，根据社会发展需要和学生心理特点进行职业生涯指导，为职业生涯发展奠定基础。	36
6	哲学与人生	依据《中等职业学校思想政治课程标准（2020年版）》开设，阐明马克思主义哲学是科学的世界观和方法论，讲述辩证唯物主义和历史唯物主义基本观点及其对人生成长的意义；阐述社会生活及个人成长中进行正确价值判断和行为选择的意义；引导学生弘扬和践行社会主义核心价值观，为学生成长奠定正确的世界观、人生观和价值观基础。	36
7	职业道德与法治	依据《中等职业学校思想政治课程标准（2020年版）》开设，着眼于提高中职学生的职业道德素质和法治素养，对学生进行职业道德和法治教育。帮助学生理解全面依法治国的总目标和基本要求，了解职业道德和法律规范，增强职业道德和法治意识，养成爱岗敬业、依法办事的思维方式和行为习惯。	36
8	体育与健康	依据《中等职业学校体育与健康课程标准（2020年版）》开设，落实立德树人的根本任	144

		务，坚持健康第一的教育理念，通过传授体育与健康的知识、技能和方法，提高学生的体育运动能力，培养运动爱好和特长，使学生养成终生体育锻炼的习惯，形成健康的行为和生活方式，健全人格，强健体魄，具备身心健康和职业生涯发展必备的体育与健康学科核心素养，引领学生逐步形成正确的世界观、人生观和价值观，自觉践行社会主义核心价值观，成为德智体美劳全面发展的高素质劳动者和技术技能人才。	
9	艺术	依据《中等职业学校艺术课程标准（2020年版）》开设，坚持落实立德树人根本任务，通过艺术鉴赏与实践等活动，发展艺术感知、审美判断、创意表达和文化理解等艺术核心素养。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，增强文化自觉和文化自信，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。	36
10	信息技术	依据《信息技术课程标准（2020年版）》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。	72
11	历史	依据《中等职业学校历史课程标准（2020年版）》开设要求，全面贯彻党的教育方针，践行社会主义核心价值观，落实立德树人的根本任务，不断培养学生历史课程核心素养。通过开设“中国历史”和“世界历史”的基础性内容，引导学生对中国重要的历史人、历史物、历史事件、历史现象做出科学的阐释和客观的评价，形成正确的历史价值取向；使学生在历史学习过程中逐步形成唯物史观、时空观念、史料实证、历史阐释、家国情怀五个方面的能力；塑造学生健全的人格，养成学生爱岗敬业、诚信公道、精益求精等职业精神；培养学生成为德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。	72
12	中华优秀传统文化	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	36

		心，从而培养他们对祖国的情感和爱国情操。帮助他们理解和认识中国优秀传统文化的优秀要素，影响他们的人生、社交和工作态度以及养成良好的行为习惯。	
13	军训与入学教育	通过军训和入学教育使新生养成良好的行为习惯，树立纪律和法制观念，增强民族团结和爱国主义意识，为使学生成为有理想、有道德、有文化、有纪律的一代新人打下良好基础。	56
14	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
15	劳动教育	根据教育部印发《大中小学劳动教育指导纲要（试行）》，劳动教育主要包括日常生活劳动、生产劳动和服务性劳动中的知识、技能与价值观。日常生活劳动教育立足个人生活事务处理，结合开展新时代校园爱国卫生运动，注重生活能力和良好卫生习惯培养，树立自立自强意识。生产劳动教育要让学生在工农业生产过程中直接经历物质财富的创造过程，体验从简单劳动、原始劳动向复杂劳动、创造性劳动的发展过程，学会使用工具，掌握相关技术，感受劳动创造价值，增强产品质量意识，体会平凡劳动中的伟大。服务性劳动教育让学生利用知识、技能等为他人和社会提供服务，在服务性岗位上见习实习，树立服务意识，实践服务技能；在公益劳动、志愿服务中强化社会责任感。	64

（二）专业课程

专业课程由专业基础课程、专业核心课程、专业方向课程、综合实训课程和专业实习组成。

专业基础课程包括：营销职业素养、商贸法律法规、ERP沙盘模拟企业经营、管理学基础、经济学基础，1+X数字营销技术应用、1+X新媒体技术。

专业核心课程包括：市场营销基础、商品管理、推销实

务、创业实务、营销策划、消费心理学。

专业方向课程包括：直播电商、专卖店销售（服装、汽车）、连锁经营管理。

综合实训课程包括：市场营销基础实训、ERP沙盘模拟企业经营实训、数字营销综合实训、直播电商综合实训、创业实训、新商科综合实训、新媒体技术实训、专业综合技能大赛。

专业实习包括：岗位实践。

1. 专业基础课程

表3 专业基础课程主要教学内容

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	营销职业素养	了解商务礼仪的基本知识；了解团队合作的重要性，建立积极主动、阳光自信、负责务实进取等良好的职业态度；掌握交谈的礼仪、电话礼仪、馈赠礼仪等内容；掌握营销语言表达的特点、表达的技巧与规律；了解思维创新的特点和途径，突破思维定势；掌握成功建立客户关系的技能和技巧；掌握时间管理、问题解决、风险管理等实用技能；掌握就业制作个人简历、面试的技能；掌握升学选择的基本能力。	144
2	商贸法律法规	了解公司法、企业法、税法、消费者权益保护法、反不正当竞争法等有关商贸法律法规的基本理论、基本知识和主要制度，熟悉商贸法律法规具体环节中涉及的法律问题，并熟练运用，培养学生商贸法律法规风险防范的基本职业能力。	36
3	ERP沙盘模拟企业经营	了解ERP企业沙盘模拟经营的意义、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。	36
4	管理学基础	了解管理学基础理论、组织结构与设计、人力资源管理、领导与沟通、决策与计划、控制与协调；掌握上述模块的基本概念、原理和方法，能够运用所学知识分析案例和解决实际问题。	36
5	经济学基础	了解经济学概述；理解需求、供给与价格的概念与内容；了解消费者行为理论的基本内容；了解生产者行为的基本内容；理解市场结构的基	36

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
		本内容；理解要素市场的基本内容；理解市场失灵与政府干预的基本内容；了解国民收入的核算内容；理解经济增长与经济周期的基本内容；了解宏观经济政策的基本内容。	
6	1+X数字营销技术应用	本课程依据《数字营销职业技能等级标准》（初级）开发，旨在通过本课程的学习，能够对于数字营销形成系统的基础性认知，掌握大数据认知、数据分析部门运营管理、网站数据化营销、淘宝店铺数据化营销、微博数据化营销、微信数据化营销以及邮件数据化营销等七个项目。通过本课程的学习，学生不但要掌握基础理论知识，还需要具有通晓数字营销的基本操作性学问及相关的运用工具和规则体系的应用能力。数字营销课程设计重在培养学生对数字营销基础知识的具体应用和实际操作能力，使学生掌握数字营销实务的基本原则、基本技能。	36
7	1+X新媒体技术	本课程依据《新媒体技术职业技能等级标准》（初级）开发，旨在通过本课程的学习，了解新媒体技术的整个概况；掌握新媒体图片设计技术、图文排版技术、视频拍摄与剪辑技术、数据收集与分析技术；掌握二维码生成及美化、热点获取及跟进等技术；根据融媒体理念和营销方案完成新媒体平台操作和不同类型的信息内容处理，具备应用新媒体技术进行平台维护、内容加工和数据初步分析的能力。	36

2. 专业核心课程

表 4 专业核心课程主要教学内容

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	市场营销基础	使学生了解现代企业市场营销的基本知识、基本原理和方法，认识在发展社会主义市场经济的进程中，对企业市场营销管理的重要性，分析企业市场营销环境，研究各市场购买行为，制定恰当的市场营销组合决策，组织和控制市场营销活动等基本程序和方法，了解市场营销新的发展。培养、提高正确分析和解决我国市场营销管理实际问题的能力，扩大学生的知识面，以便学生在毕业后能更好的适应工作的需要。	72
2	商品管理	学习商品的概念、构成、分类、分类标志；	72

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
		商品质量、商品标准、商品检验、商品包装；商品储运；商品养护等知识；了解商品的性质、质量、标准、检验、分类方法，了解商品包装的含义及种类，会根据不同材料的特点，正确选用包装；了解商品储存的含义及功能，了解商品出入库的程序及要求；了解商品质量的变化，掌握防霉腐、防虫害、保鲜防锈的方法，能运用具体的养护技巧；了解食品、服装、日用工业品等常见商品的属性，能进行恰当的分类养护，会辨识其商品生产标准和检验真假的方法。	
3	推销实务	围绕企业推销岗位需求，依据推销工作流程，掌握推销员的职业道德规范、职业素养要求，熟悉推销业务流程的各个环节、步骤及操作技巧，能较好地与顾客沟通，能实践较强的推销能力和客户管理能力并能掌握业务综合技能。	72
4	创业实务	本课程是市场营销专业非常重要的一门核心方向课，该课程学习质量关系到学生毕业后的就业范围与高度。课程遵循创业的规律和流程，以学生为主体、创业项目为主线，以理实一体的方式，让学生系统掌握市场机会挖掘、项目筛选、项目评估、制定营销计划、组建创业团队及激励、工商登记注册、企业法律责任、预测启动资金、编写经营报表、风险与对策、市场开发、客户维护、融资计划等内容，增强学生创业理念与创新精神，提高学生分析问题和解决问题的能力，基本能够对市场进行独立分析、预判，并在时机成熟之际进行团队组建启动项目创业。	72
5	营销策划	掌握营销策划的基本概念与性质，深刻理解营销策划的理论背景与策划依据，掌握营销策划的基本原理与基本方法；理论联系实际，培养运用营销策略开展营销策划的实际操作能力；密切关注营销策划理论与实战的发展变化，为学生今后从事市场营销管理工作打下良好的基础。	72
6	消费心理学	初步认知和掌握消费者的心理活动过程，消费者的个性心理特征，影响消费者行为的心理因素，消费态势、消费规律，营销沟通与消费心理等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	36

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
		心理现象和心理问题进行实际分析，解决实际问题。	

3. 专业方向课程

(1) 新媒体营销方向

表5 新媒体营销方向课程主要教学内容

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
2	直播电商	本课程是市场营销专业非常重要的一门核心方向课，该课程学习质量直接关系到学生毕业后的就业范围与高度。课程以真实项目实战让学生能掌握新媒体运营常用工具。能够进行短视频内容规划；能够进行短视频拍摄与剪辑项目实操；能够持续进行直播项目实操；能够进行短视频和直播项目复盘。	36

(2) 专卖店运营管理方向

表6 专卖店运营管理方向课程主要教学内容

序号	课程名称	主要教学内容和要求	学时
1	专卖店销售	简单了解专卖店的布局特点、经营方式、管理模式；熟悉商品品类、特征及保养保管规范；会分析顾客类型并采取精准的销售策略；掌握销售人员服务礼仪规范；能抓住商品卖点，熟练掌握专卖店商品陈列技能、顾客接待技能、沟通技能、商品展示与介绍技能、盘点技能及顾客抱怨处理技巧。以服装、汽车专卖店业务为重点学习内容。	72
2	连锁经营管理	本课程依据《连锁企业门店运营管理职业技能等级标准》（初级）开发，旨在通过本课程的学习，系统性掌握连锁企业门店商品管理、销售服务管理、现场管理、数字化管理、网店直播的基础知识和技能，能够根据企业的经营计划需要，进行恰当的商品组合管理、商品空间管理；售前、售中、售后服务；防损与安全管理、质量管理、成本管理；销售前台与后台数据操作管理、销售数据分析与统计；网店直播策划、网店现场直播、直播店铺数据分析。	36

4. 专业实习

表 8 专业实习主要教学内容

序号	课程名称	主要教学内容和要求	参考学时
	岗位实习	依据《职业学校学生实习管理规定》开设，顶岗实习是中等职业学校教育教学的重要内容和环节，也是对中职学生实施思想道德教育的重要途径。学校要结合实训实习的特点和内容，抓住中职学生与社会实际、生产实际、岗位实际和一线劳动者密切接触的时机，进行敬业爱岗、诚实守信为重点的职业道德教育，进行职业纪律和安全生产教育，培养中职学生爱劳动、爱劳动人民的情感，增强中职学生讲安全、守纪律、重质量、求效率的意识。要切实加强实训实习管理，在顶岗实习阶段，学校与实习单位共同做好对中职学生的思想道德教育和管理工作的。学生要撰写实习报告。	1120

七、教学进程总体安排

每学年为 40 周，其中教学时间 36 周，周学时为 28 学时，岗位实习均 40 周，每周 28 课时，共 1120 学时，3 年总学时 3266 学时。其中公共基础课 1246 学时，约占总学时的 1/3，专业技能课 2020 学时，约占总学时的 2/3。

市场营销专业 课程设置与教学时间安排表（2024 级）												
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	中国特色社会主义	2						36	8	2	考查
	必修	心理健康与职业生涯规划		2					36	10	2	考查
	必修	哲学与人生				2			36	8	2	考查

	必修	职业道德与法治					2		36	8	2	考查
	必修	语文	2	2		4	4		216	106	12	考试
	必修	数学	2	2		4	4		216	106	12	考试
	必修	英语	2	2		4	4		216	106	12	考试
	必修	信息技术	2+2	2					72	72	4	考试
	必修	体育与健康	2	2		2	2		144	128	8	考试
	必修	艺术（摄影、美术）	2						36	20	2	考查
	必修	历史	2	2					72	12	4	考查
	必修	军训与入学教育	2周						56	30	3	考查
	必修	安全教育					1周		10	6	1	考查
	限选	劳动教育	4个学期，每学期16节						64	60	4	考查
		小计	16	14		16	16		1246	680	70	
课	专业基础课	必修	营销职业素养（商务礼仪、营销话术、应用文写作、升学与就业等模块）		4		4		144	48	8	考查
		必修	商贸法律法规	2					36	24	2	考查
		选修	ERP沙盘模拟 企业经营	2					36	24	2	考查
		必修	管理学基础				2		36	18	2	考试
		必修	经济学基础				2		36	18	2	考试
		选修	1+X 数字营销技术应用		2				36	24	2	考查
		选修	1+X 新媒体技术				2		36	24	2	考查
	专业核心课	必修	市场营销基础	4					72	36	4	考试
		必修	商品管理	4					72	36	4	考试

		必修	推销实务		4				72	36	4	考试
		必修	创业实务				4		72	48	4	考试
		必修	营销策划				4		72	36	4	考试
		必修	消费心理学		2				36	24	2	考试
小计				12	12		6	12	756	396	42	
专业 (技 能)	新媒 体营 销方 向	选修	直播电商		2				36	20	2	考查
		选修	专卖店销售(服装、 汽车)				4		72	48	4	考查
		选修	连锁经营管理				2		36	24	2	考查
小计				0	2		6	0	144	92	8	
综合实训	必修	军训、入学教育	1周								1	考查
	必修	市场营销基础实训	1周								1	考查
	必修	ERP沙盘模拟企业 经营实训	1周								1	考查
	必修	数字营销综合实训	1周								1	考查
	必修	直播电商综合实训	1周								1	考查
	必修	新媒体技术实训				1周						考查
	必修	创业实训				1周					1	考查
	必修	新商科综合实训	1周								1	考查
	必修	专业综合技能大赛					1周				1	考查
小计											8	
	必修	岗位实习						28	1120	1120	62	
小计								28	1120	1120	62	

合计							3266	2288	190	
----	--	--	--	--	--	--	------	------	-----	--

八、实施保障

(一) 师资队伍

1. 校内教师要求

- (1) 具有良好的职业道德和责任心；
- (2) 应具备与任教课程相应或相近专业本科以上学历；具有中等职业学校教师资格证；有企业工作经验或实践经历；
- (3) 应熟练掌握所任教的课程相应的理论知识，并具备相应的实践操作能力；
- (4) 掌握教育教学基本规律，了解职业教育的规律
- (5) 熟悉市场营销与管理流程，具备教学设计和教学实施的能力。

2. 校外兼职教师要求

- (1) 具有良好的职业道德和责任心；
- (2) 校外兼职教师应具备相关行业 2 年以上营销一线工作经历，具有较丰富的行业经验和较强的实践技能；
- (3) 掌握教育教学基本规律，了解职业教育的规律和特点，具备较强的教学能力。

表 9 市场营销专业教师条件一览表

教师类型	教师人数	承担的主要教学任务及在专业建设中的作用
专业带头人	1 名	具备中级职称、双师型教师，本科以上学历。主要负责制定人才培养方案、课程开发、教育教学研究等专业建设工作。
专职教师	4 名	具备中级、副高级职称、双师型教师等要求，本科以上学历。承担专业基础课和专业核心课

		程教学，指导学生实习实训。
实训指导教师	1名	具备本科学历或企业经验。承担实训室管理、学生实训实习指导、技能竞赛指导和教学等工作。
企业兼职教师	2名	承担专业核心实践课程或实践教学环节的教学与指导，参与课程开发，担任顶岗实习指导教师。

(二) 教学设施

1. 校内实习实训条件。为保障学生的课内与课外实训教学的要求，在校内建立市场营销专业实训基地，满足学生实践教学与实训需要，提高学生业务岗位的适应能力，实现对学生市场营销方面的职业能力和训练。

表 10 市场营销专业校内实训基地及设备情况统计表

序号	名称	建筑面积	教学工位	设备总值	主要实训项目
1	数字营销实训室	73m ²	60	27 万元	新媒体营销实训、数字营销实训、ERP 沙盘模拟企业经营实训等。
2	产品陈列实训室	73m ²	60	26 万元	用于食品、日用工业品、纺织品、家用电器等商品知识的实训。
3	路演中心训室	73m ²	60	26 万元	模拟推销中推销员和客户谈判的角色及沟通技巧训练实训。
4	新媒体营销实训室	73m ²	60	214 万元	策略销售沙盘实训、营销实战沙盘实训、VBSE 门店沙盘实训、网络营销实训等。
5	直播营销实训室	73m ²	60	10 万	直播电商实训，直播带货流程、短视频拍摄实践

2. 校外实习实训条件。积极与各类食品企业、餐饮企业、

服装企业等开展产学合作，签约一批稳定的实习实训合作单位，建设校外实习基地，用于满足学生工学结合、顶岗实习等教学活动的开展，充分满足市场营销专业的实践教学需求，全面提高学生实际操作能力和水平。

（三）教学资源

配合中等职业学校教学开展，专业所有课程要求教师优先选用在全国范围出版发行的中等职业学校优秀教材、国家规划教材。此外，鼓励教学团队结合教学改革成果根据专业教学特点和现有的资源编撰和出版校本教材。积极开发相关课程的数字资源，充分满足学生专业学习、教师专业教学研究、教学实施和社会服务需要。

（四）教学方法

提出实施教学应该采取的方法指导建议，指导教师依据专业培养目标、课程教学要求、学生能力与教学资源，采用适当的教学方法，以达成预期教学目标。倡导因材施教、因需施教，鼓励创新教学方法和策略，“以学生为中心”，采用理实一体化教学、案例教学、项目教学等方法。安排学生开展专业课程工学结合教学组织形式，进行认知实习、专业实习、实训及顶岗实习等各项工作，全面提高学生实际操作能力和水平。

（五）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职业素养。

（六）质量管理

1. 通过教学团队内部管理有效促进教师业务水平和教学质量的提高。主要开展以下教学活动来达到教学质量管理的要求：教师定期挂职锻炼、骨干教师业务进修、教学团队集中定期研讨会、相互听课并开展研究性公开课等。

2. 实行校领导、教研督导室、教研室三级监控，教师相互听课，期末学生评价，期中、期末检查等措施，保障教师教学质量。围绕建立完善教师教学工作质量评价体系来组织实施，核心内容包括：教案和授课计划检查、授课教师相互听课评价、督导听课评价、教学座谈会、学生评教等。

九、毕业要求

在规定学习年限内，修完规定课程，通过考核，满足以下要求，准予升学和毕业。

1. 思想道德要求。符合学校德育标准，具有良好的思想道德，思想道德鉴定合格。

2. 职业资格（等级）证书要求（非必要条件）。通过 1+X 新媒体技术职业技能等级证书（初级）或 1+X 数字营销技能等级证书（初级）考证合格。

3. 学分要求。190 学分。

十、附录