

市场营销专业人才培养方案

专业代码： 630701

适用年级： 2019 级

专业负责人： 旷健玲

制订时间： 2019 年 7 月 26 日

二级学院审批人： 刘意文

二级学院审批时间： 2019 年 7 月 26 日

学校审批人： 陈建华

学校审批时间： 2019 年 7 月 28 日

党委审核意见： 审批通过

编制说明

本专业人才培养方案适于三年全日制高职专业，由旷健玲制订，经教授委员会审定、学院批准后，将在2019级市场营销专业实施。

主要编制人：

旷健玲 副教授
李炫林 副教授
熊 英 信息系统项目管理师
何艳君 讲 师

审定：

湖南现代物流职业技术学院	刘意文	物流商学院院长/副教授
杭州娃哈哈集团	张开剑	湘北市场拓展总监
湖南一力物流股份有限公司	谭 栋	部门经理
湖南朗乐科技股份有限公司	刘烈仁	总经理
欧普照明股份有限公司	程明华	营销总监
天健会计师事务所	李 剑	资深注册会计师

目 录

一、专业名称及代码	2
二、隶属专业群	2
三、入学要求	2
四、修业年限	2
五、职业面向	2
六、培养目标与培养规格	2
七、课程设置及要求	4
八、教学进程总体安排	37
九、实施保障	40
(一) 师资队伍	40
(二) 教学设施	40
(三) 教学资源	43
(四) 教学方法	43
(六) 质量管理	45
十、毕业要求	46
十一、附录	47
附录	48

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：630701

二、隶属专业群

物流商务专业群

三、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人员。

四、修业年限

基本修业年限为3年，最长修业年限6年。

五、职业面向

表1 职业面向一览表

序号	所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	本专业所对应的行业	主要职业类别	主要岗位群或技术领域举例	职业技能等级证书 (1+X证书)	社会认可度高的行业企业标准和证书
1	财经商贸大类 (63)	市场营销类 (6307)	批发业 (51)、 零售业 (52)	营销员 (4-01-02-01)); 销售人员 (4-01-02); 摊商 (4-02-02-05)); 市场营销专业人员 (2-06-07-02))	销售经理; 区域销售经理; 卖场经理; 小微商业企业创业者; 市场主管; 市场经理; 商务人员; 商务经理; 商务总监。	根据国家1+X政策的推进,取得相关的市场营销职业技能等级证书	

六、培养目标与培养规格

1. 培养目标

培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定科学文化水平，良

好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力，掌握本专业知识和技术技能，面向批发和零售业，能够从事销售、营销活动组织、品牌推广、销售管理、商务谈判、客户关系管理、市场调查与分析、创业企业营销策划与执行等工作的高素质复合型技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应在素质、知识和能力等方面达到以下要求：

1. 素质

（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）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意识。

（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，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

（6）具有一定的审美和人文素养，能够形成 1-2 项艺术特长或爱好；

（7）遇到挫折时具有一定的抗压能力。

2. 知识

（1）掌握必备的思想政理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识。

（2）熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识。

（3）掌握商品分类与管理的基本知识和方法。

（4）掌握消费者行为和消费心理分析的基本内容和分析方法。

（5）掌握营销计划和控制等营销组织管理的基本方法。

（6）掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧。

（7）掌握市场调查的方式、方法、流程，基本抽样方法和数据分析方法，市场调查报告的撰写方法。

（8）掌握营销活动策划与组织的基本内容和方法。

（9）熟悉现代市场营销的新知识、新技术。

3. 能力

- (1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力。
- (2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。
- (3) 能够与客户进行有效沟通。
- (4) 能够对客群和竞争者进行分析。
- (5) 能够组织实施营销产品的市场调查与分析。
- (6) 能够组织实施品牌和产品的线上线下推广和促销活动。
- (7) 能够组织实施推销和商务谈判。
- (8) 能够对客户关系和销售进行日常管理。
- (9) 能够为小微企业企业进行营销活动策划并组织实施。
- (10) 具备一定的商业信息技术与工具应用能力。
- (11) 具有数据意识和商务数据分析应用能力。
- (12) 具备商务礼仪规范应用能力。
- (13) 具备一定的创新创业能力。

七、课程体系的开发与设计

(一) 课程体系与对应能力架构

表 2 课程体系与对应能力架构一览表

能力架构		支撑能力的课程体系
大类	细分	
通用能力	道德素质提升与政治鉴别能力	毛泽东思想与中国特色社会主义理论体系概论、思想道德修养与法律基础、形势与政策
	语言、文字表达能力和沟通能力	应用文写作、演讲与口才、普通话、实用英语
	自我管理与发展能力	体育与健康、体育俱乐部、军事技能、军事理论、心理健康指导、职业生涯规划、安全知识教育、管理学基础
	综合素养提升能力	大学生礼仪修养、大学生传统文化修养、大学生劳动教育、大学生艺术修养、大学生人文素养、大学生科技素养
	信息手段运用能力	计算机应用基础
	创新创业能力	创新创业基础

	学习能力	所有课程
专业能力	与客户进行有效沟通能力	推销技巧、商务谈判、营销技能竞赛素养实训
	对客群和竞争者进行分析能力	物流市场营销、消费行为分析、市场调查与预测
	营销产品的市场调查与分析能力	市场调查与预测、营销专业实训①、营销专业实训②、营销专业综合实训
	品牌和产品的线上线下推广和促销活动能力	营销策划、Photoshop 图像处理、视频采编、 广告实务
	推销和商务谈判能力	推销技巧、商务谈判、营销专业实训①、营销专业实训②、营销专业综合实训
	对客户关系和销售的日常管理能力	公共关系实务、客户关系管理、销售管理、职业店长实务、企业经营管理
	为小微企业进行营销活动策划并组织实施能力	营销策划*、广告实务
	一定的商业信息技术与工具应用能力	电子商务、轻松读懂财务报表、现代物流概论、 国际经济与贸易
	数据意识和商务数据分析应用能力	商务数据分析、营销技能竞赛沙盘实训
	商务礼仪规范应用能力	商务礼仪、营销技能竞赛素养实训

（二）课程设置与课程描述

本专业课程主要包括公共基础课程和专业（技能）课程。专业课程对接国家市场营销职业标准，把立德树人融入思想道德教育、文化知识教育、技术技能培养、社会实践教育各环节，推动课程思想政治工作体系贯穿教学体系、教材体系、管理体系，切实提升思想政治工作质量。结合一带一路、我国物流基础设施建设成就、国家最新商业法规政策、市场营销职业道德与职业素养，融入课程思政因素，贯穿于专业课程教学全过程。

（一）公共基础课程

1.公共平台课程

根据党和国家有关文件规定，将安全知识教育、形势与政策、思想道德修养与法律基础、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、应用文写作、普通话、计算机应用基础、心理健康指导、创新创业基础、职业生涯规划、军事理论、军事技能、

体育与健康、实用英语、体育俱乐部活动、大学生就业指导、演讲与口才、大学生劳动教育等 18 门课程列入公共平台课程。

表 3 公共平台课程设置与课程描述一览表

课 程 名 称	教学目标	主要内容	教学要求
思想道德修养与法律基础	<p>素质目标：确立正确的人生观和价值观，树立崇高的理想信念，弘扬伟大的爱国主义精神，培养良好的思想道德素质和法律素养。</p> <p>知识目标：理解中国精神的基本内涵；理解社会主义法律的内涵；领会社会主义法律精神；熟悉社会主义基本道德规范；掌握中国特色社会主义法治体系以及《民法》《刑法》相关法律常识。</p> <p>能力目标：能够自觉服务他人、奉献社会；能够把道德理论知识内化为自觉意识，不断提高践行道德规范的能力；能够运用法律知识维护自身合法权益。</p>	<p>绪论；</p> <p>人生的青春之问；</p> <p>坚定理想信念；</p> <p>弘扬中国精神；</p> <p>践行社会主义核心价值观；</p> <p>明大德守公德严私德；</p> <p>尊法学法守法用法。</p>	<p>教学方式方法：主要采取讲授法、案例分析法、问题导向法、启发式教学方法等，在实践教学注重社会调查、现场模拟、亲身体验等多种互动式教学形式。</p> <p>考核方式：线上考核 40%（含线上学习参与度、单元测试、期末考试）+ 课堂考勤 20%+ 课堂表现与课堂实践作业 40%。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置 9 个实践教学任务（每年的任务会根据社会热点、教学重难点等不同适时调整更新），每个小组必须完成指定的实践教学任务才能通过实践考核。</p> <p>教师要求：教师应具备思想政治教育、哲学、伦理学等学历背景，必须具有扎实的马克思主义理论基础。</p>
毛泽东思想和中国特色社会主义	<p>素质目标：增强中国特色社会主义道路自信、理论自信、制度自信、文化自信，坚定中国特色社会主义理想信念。</p> <p>知识目标：系统掌握马克思主义中国化的两大理论成果——毛泽东思想和中国特色社会主</p>	<p>毛泽东思想模块；</p> <p>邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观模块；</p> <p>习近平新时代中国特色社会主义思想模块。</p>	<p>教学方式方法：以课堂教学为中心，灵活运用参与式、讨论式、演讲式、辩论式、案例式、团队项目体验式等多种教学方式方法。</p> <p>核方式：线上考核 40%（含线上学习参与度、单元测试、期</p>

<p>理论体系概论</p>	<p>义理论体系的形成发展、主要内容、精神实质、历史地位和指导意义。</p> <p>能力目标：能够运用马克思主义的世界观和方法论去认识和分析问题，正确认识中国国情和社会主义建设的客观规律；能够自觉执行党的基本路线和基本纲领。</p>		<p>末考试) + 课堂考勤 20%+ 课堂表现与课堂实践作业 40%。</p> <p>实训实践要求：根据课程设置 12 个实践教学任务（每年的任务会根据社会热点、教学重难点等不同适时调整更新），每个小组必须完成指定的实践教学任务才能通过实践考核。</p> <p>教师要求：教师应具备思想政治教育、哲学、伦理学等学历背景，必须具有扎实的马克思主义理论基础。</p>
<p>形势与政策</p>	<p>素质目标：坚定马克思主义和中国特色社会主义理想信念，树立马克思主义的形势观和政策观，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，为实现全面建设小康社会的奋斗目标而努力奋斗。</p> <p>知识目标：了解我国改革开放以来形成的一系列政策和建设中国特色社会主义进程中不断完善的政策体系；理解党和国家的重大改革措施；领会国家主要外交政策；熟悉当前国际国内热点问题；掌握认识形势与政策问题的基本理论和基础知识。</p> <p>能力目标：能够正确分析国内外形势；能够正确分析和判断国内外重大事件、敏感问题、社会热点、难点、疑点问题。</p>	<p>教学内容根据教育部下发的每学期“《形势与政策》教育教学要点”，结合我校教学实际情况和学生关注的热点、焦点问题来确定。每学期从党和国家政策、国内形势、国际形势三大板块中确定相应的理论教学内容。</p>	<p>教学方式方法：灵活运用讲授法、案例法、小组讨论法等多种教学方式方法，注重理论联系实际。</p> <p>考核方式：考核方式采用学习过程考核（80%）（包括课堂表现和考勤）+小组实践作业考核（20%）。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容每学期设置 1 个实践教学任务，小组采用微视频、PPT、调研报告等任意一种实践形式，完成实践教学任务。</p> <p>教师要求：教师应具备思想政治教育、哲学、伦理学等学历背景，有扎实的马克思主义理论基础和相应的教学水平与科研能力。</p>

应用文写作	<p>素质目标：树立遵纪守法的意识，养成规范、严谨的习惯，培养学生的诚实守信品质与吃苦耐劳精神，提高团队协作精神，提高学生的综合人文素质。</p> <p>知识目标：掌握应用文写作的基本知识、基本格式和文书处理程序；掌握基础写作技巧和方法。</p> <p>能力目标：能从材料中提炼主题，能够围绕主题选择材料，合理安排文章结构；能归纳出常用文种的写作方法和写作技巧；能根据不同工作需要独立地拟写、制作各类文书。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 应用文基础知识； 2. 事务文书写作； 3. 党政公文写作； 4. 传播文书写作； 5. 日常文书写作； 6. 礼仪文书写作； 7. 经济文书写作和毕业设计写作。 	<p>教学方式方法：以教师课堂讲授为主，灵活运用案例法、小组讨论法等多种教学方式方法，以职教云、智慧职教 MOOC 学院网络平台为辅，精讲多练，提升学生写作能力。</p> <p>考核方式：考核方式采用学习过程考核。成绩评定以作业、考勤、网上学习、课堂表现、期末考试作为依据。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容，提供写作材料，或修改错例，或让学生进行调查实践，完成项目任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师应具有汉语言文学的学历背景，具有扎实的理论基础和较丰富的教学经验。</p>
演讲与口才	<p>素质目标：培养学生的优秀的心理素质和自信心水平。培养学生的思维素质水平。帮助学生养成热情、积极、理性、敬业等精神品质。</p> <p>知识目标：了解演讲与口才学习的基本内容；理解交际语言的特点；掌握口才训练的基本技巧与方式方法。</p> <p>技能目标：能运用口才知识于人际交往中，从而建立良好的人际关系及良好的与人合作的能力；能练好本专业的行业口才。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 口才实施的基础； 2. 演讲的口才艺术； 3. 社交中的口才艺术； 4. 说服的艺术； 5. 面试中的口才艺术； 6. 谈判的口才艺术； 7. 辩论的口才艺术； 	<p>教学方式方法：采用项目教学、案例教学、情境教学等理实一体教学方式。</p> <p>考核方式：用平常练习成绩与期末考核相结合的方式进行。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置微视频、PPT、调研报告等多项实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师普通话水平要达到二级甲等以上，掌握必要的演讲与口才教学技能。</p>

		8. 职业口才训练。	
普通 话	<p>素质目标：让大学生充分认识、大力推广、积极普及普通话，热爱祖国的语言文字，正确使用标准的普通话和规范的汉字，提高人文素养。</p> <p>知识目标：掌握普通话语音基本理论和普通话声、韵、调、音变的发音要领；掌握朗读字、词、句、篇和话题说话的方法。</p> <p>能力目标：能够具备较强的方音辨别能力和自我语音辨正能力，以及能用标准或比较标准的普通话进行职场口语交际的能力。</p>	<p>1. 普通话概况；</p> <p>2. 普通话语音训练（包括普通话声韵、调、音变的发音要领，朗读字、词、句、篇和话题说话的方法）；</p> <p>3. 普通话等级测试的内容、过程及注意事项。</p>	<p>教学方式方法：以测促训，精讲多练。教师讲解基本知识和训练方法，重点在学生练习，教师针对发音问题纠正。</p> <p>考核方式：课程考核采用多元评估体系，形成性评价和终结性评价相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置经典文化诵读、微视频拍摄、音频录制等相应实训实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：普通话水平要达到一级乙等以上，掌握相应的普通话语音知识和必要的普通话教学技能。</p>
体育 与健 康	<p>素质目标：培养终身体育意识、积极乐观的生活态度、良好体育的道德和合作精神。</p> <p>知识目标：掌握《国家体质健康标准》内容、测试方法及评价方法；掌握全面发展体能的知识与方法；掌握运动与营养知识、常见运动损伤处理方法；掌握与专业技能相结合的体能素质提高方法；掌握全民健身及全民健康之国家政策。</p> <p>能力目标：能科学进行体育锻炼；能正确评价体质健康状况，设计运动处方；能合理选择食物与营养；能正确处理常见运动创伤。</p>	<p>1. 《国家体质健康标准》的内容、测试方法及评价方法；</p> <p>2. 体育运动规律，体育锻炼原则和方法；运动与营养相关知识；</p> <p>3. 常见运动损伤处理方法；</p> <p>4. 与专业技能相结合的体能素质提高法则；</p> <p>5. 全民健身及全民健康之国家战略。</p>	<p>教学方式方法：教师指导法：讲授法、分解法、纠错法。学生练习法：游戏、比赛、循环、重复、变换等练习法。</p> <p>考核方法：过程性考核：总评成绩=平时成绩 50%+期末成绩 50%。平时成绩包括课堂考勤、作业、学习态度、理论学习、社团参与、竞赛活动等。期末成绩包括身体素质、教师课堂教学侧重的运动技能技巧。</p> <p>实训实践要求：正确评价自身体质健康状况，科学设计运动处方，进行体育锻炼。</p> <p>教师要求：具备扎实的体育学科理论知识、具有示范导引能</p>

			力、具有运动健康基本知识。
心理健康指导	<p>素质目标：树立心理健康发展的自主意识，优化心理品质。</p> <p>知识目标：明确心理健康的标准及意义，了解大学阶段人的心理发展特征及异常表现，掌握自我探索技能、自我调适技能及心理发展技能。</p> <p>能力目标：能对自身的身心状态和行为能力等进行客观评价；能正确认识自己、接纳自己，积极探索适合自己并适应社会的生活状态。</p>	<p>大学新生心理适应与发展；</p> <p>心理健康与精神障碍；</p> <p>自我意识；</p> <p>人格塑造；</p> <p>人际关系；</p> <p>自我管理；</p> <p>恋爱与性；</p> <p>生命教育等。</p>	<p>教学方式方法：通过案例讨论、多媒体音频和视频等教学方式和手段，提高教学的实效性。</p> <p>考核方式：课程考核采用多元评估体系，形成性评价和终结性评价相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置微视频、PPT、调研报告等多项实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：教师应具有教育学、心理学或医学学历背景，且已获得国家三级以上的心理咨询师职业资格证书。</p>
职业生涯规划	<p>素质目标：遵纪守法、崇德向善、诚实守信、环保守时；有较强的集体意识和团队合作精神。</p> <p>知识目标：了解自我分析的基本内容与方法，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>能力目标：能较好掌握职业生涯规划设计与规划的撰写格式；能撰写个人职业生涯规划书。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 职业生涯规划与职业理想； 2. 职业生涯发展条件与机遇； 3. 职业发展目标与措施； 4. 职业生涯规划与就业创业规划。 	<p>教学方式方法：以教师课堂讲授为主，实践教学、自主学习为辅，通过讨论研究、多媒体音频和视频等教学方式和手段，提高教学的时效性。</p> <p>考核方式：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> <p>实训实践要求：根据课程内容设置相应实训实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师应具有扎实理论基础和良好的专业背景。</p>
实用英语	<p>素质目标：培养学生跨文化交流意识；基本的英语语言文化素养；爱岗敬业、诚信踏实的职业道德；沟通合作、创造创</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 教学内容和训练项目围绕“听、说、读、写、译”五个方面展开； 	<p>教学方式方法：实施线上+线下混合式学习，充分利用网络教学资源 and 平台，进行自主学习；采用任务教学法、情境模拟演</p>

	<p>新的职业素养。</p> <p>知识目标：了解中西方文化的异同；掌握英语语言基础知识和基本技能；掌握职场相关基本商务英语知识；掌握英语应用文写作方法和技巧。</p> <p>能力目标：能用英语进行生活和职场会话；能处理一般涉外业务，完成涉外交际任务；能撰写相关的英语应用文件；具备进一步学习专业英语、终身学习英语的自学能力。</p>	<p>2. 教学主题涵盖校园学习生活、毕业求职面试、商务机构组织、商务办公会议、3. 商务聚会旅游、商务产品品牌、商务物流运输、商务贸易及售后，个人职业发展与创业等领域；</p> <p>4. 应用文体主要为通知、海报、备忘录、邀请函、会议纪要、行程安排、货运单据、商务信函等。</p>	<p>练等多种方法，精讲多练。</p> <p>考核方式：采用多元评估体系，形成性评价和终结性评价相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置微视频、PPT、英语手抄报等多项实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：需具有高度责任心和职业认同感；获得专业英语4级以上证书，语音语调标准；具备一定的教育科研能力，能够不断探索学科发展新趋势和新方向。</p>
<p>计算机应用基础</p>	<p>素质目标：确立正确的人生观和价值观，树立崇高的理想信念，弘扬使用“民族软件”的爱国主义精神，培养良好的思想道德素质和职业素养。</p> <p>知识目标：掌握计算机基础知识；掌握计算机网络基础知识；掌握病毒的特点和防范技巧，掌握计算机信息安全知识。</p> <p>能力目标：能够自觉服务他人、奉献社会；能处理常见的办公文件和办公数据处理；能进行计算机的基本维护，同时为下一步专业学习打好基础。</p>	<p>1. 计算机基础知识；</p> <p>2. 操作系统（windows）；</p> <p>3. 文字信息处理软件（word）；</p> <p>4. 电子表格软件（Excel）；</p> <p>5. 演示文稿（PowerPoint）；</p> <p>6. 计算机网络基础；internet 应用。</p>	<p>教学方式方法：主要采取讲授法、案例分析法、问题导向法、启发式教学方式方法等，在实践教学中注重社会调查、现场模拟、亲身体验等多种互动式教学形式。</p> <p>考核方式：线上考核（含线上学习参与度、单元测试、期末考试）+ 课堂考勤+ 课堂表现与课堂实践作业。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置相应实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：教师应具备良好的思想品质，较好的专业知识以及很好的实际解决问题的能力。</p>

<p>体育俱乐部</p>	<p>素质目标：塑造健康的体魄，体验体育运动项目的魅力，把体育项目运动精神内化到生活、学习中；培养职场中遵守规则、团队合作、顽强拼搏、积极向上、锐意进取的行为习惯；积极参与校园体育文化建设和社区体育服务，投身健康中国行动。</p> <p>知识目标：了解体育项目运动健康机制；掌握体育运动项目发展特点、竞赛规则与裁判法则。</p> <p>能力目标：能掌握至少两项健身运动技能；能科学运动，能以运动项目技能，提高身体健康水平，能对运动项目欣赏与评判。</p>	<p>1. 体育与健康选项项目之篮球选项、气排球选项、足球选项、羽毛球选项、乒乓球选项、健美操选项、形体选项、形体与舞蹈选项、瑜伽选项及女子防身术选项的发展及特点；</p> <p>2. 选项项目竞赛规则和裁判法则；</p> <p>3. 选项项目基本技术、战术以及项目的健康机制。</p>	<p>教学方式方法：线上：学习、讨论、测验。线下：讲授、示范、团队合作与比赛、社团拓展与延伸。</p> <p>考核方法：课程采用“在线学习+课堂表现+技能测试+身体素质测试进行综合考核。兼顾线上和线下学习，注重学习过程的考核与评价，引导和调动学生积极完成学习任务。</p> <p>实训实践要求：运用所选运动项目开展锻炼，科学健身，参与项目活动与竞赛，积极服务社区。推动全民健身。</p> <p>教师要求：具备扎实的体育学科理论知识、具有示范导引能力、具有基本信息化教学能力。</p>
<p>入学教育及军事技能训练</p>	<p>素质目标：提高思想素质，具备军事素质，保持良好心理素质，培养良好身体素质。</p> <p>知识目标：了解学院规章制度及专业学习要求；熟悉掌握单个军人徒手队列动作的要领、标准。</p> <p>能力（技能）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。</p>	<p>专业介绍，职业素养以及工匠精神培育；</p> <p>物院文化教育；</p> <p>法制安全、常见疾病防治教育；</p> <p>国防教育及爱国主义教育；</p> <p>军事训练。</p>	<p>教学方式方法：通过理论讲授、案例导入、实操训练等方法，充分利用信息化教学手段开展理论教学及军事训练。</p> <p>考核方式：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> <p>实训实践要求：根据课程内容设置相应实训实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：入学教育教师应具有良好的综合素养，军事训练教官应具有扎实军事理论基础与军事技能素养。</p>

<p>军事理论</p>	<p>素质目标：增强学生的国防观念、国家安全意识和忧患危机意识，弘扬爱国主义精神、传承红色基因、提高学生综合国防素质。</p> <p>知识目标：了解军事理论的基本知识；理解习近平强军思想的深刻内涵；熟悉世界新军事变革的发展趋势。</p> <p>能力目标：具备对军事理论基本知识进行正确认知、理解、领悟和宣传的能力。</p>	<p>中国国防； 国家安全； 军事思想； 现代战争； 信息化装备。</p>	<p>教学方式方法：综合运用讲授法、问题探究式、案例导入法等方法，充分运用信息化手段开展教学。</p> <p>考核方式：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> <p>实训实践要求：根据课程内容设置相应实训实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师应具有扎实军事理论基础与军事技能素养。</p>
<p>安全知识教育</p>	<p>素质目标：提高学生的安全文化素养，培养大学生树立安全意识，从而达到提高国民素质和公民道德素养的目的。</p> <p>知识目标：了解安全教育体系知识；了解各类突发事件应对知识、求生技巧、安全培训；掌握危机防范和应对知识。</p> <p>能力目标：提高大学生安全意识和各类突发事件防范和应对能力。</p>	<p>校园安全教育； 人身财产安全；交通安全； 心理安全教育； 自然灾害安全教育； 消防安全教育； 国家安全教育； 职业安全教育等。</p>	<p>教学方式方法：综合运用讲授法、问题探究式、案例导入法等方法，充分运用信息化手段开展教学。</p> <p>考核方式：采取过程性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式进行课程考核与评价。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置相应实训实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师应具有安全管理相应的职业背景与知识背景基础。</p>
<p>大学生就业指导</p>	<p>素质目标：使学生具有良好的学习态度；良好的沟通能力、团队协作精神，能够与时俱进。</p> <p>知识目标：了解就业形势与就业市场；理解择业定位与就业准备、求职与择业技能；领会</p>	<p>就业形势与就业市场； 择业定位与就业准备； 求职与择业技能；</p>	<p>教学方式方法：以教师课堂讲授为主，实践教学、自主学习为辅，通过讨论研究、多媒体音频和视频等教学方式和手段，提高教学的时效性。</p> <p>考核方式：过程性考核+实践成</p>

	<p>适应与发展、就业权益与法律保障；掌握求职应聘的方法。</p> <p>能力目标：培养就业市场分析、自己评估、简历编写、面试、职业生涯规划的能力。</p>	<p>职业适应与发展；</p> <p>就业权益与法律保障、实训（模拟面试）。</p>	<p>果汇报+笔试。主要教学场所为多媒体课堂。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置相应实训实践任务，开展企业调研和大赛实训，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师应具有扎实理论基础和良好的专业背景。</p>
创新创业基础	<p>素质目标：使学生具有良好的学习态度；良好的沟通能力与创新能力；培养学生吃苦耐劳的品质与团队协作精神。</p> <p>知识目标：了解创新创业发展趋势；理解创新对于推动整个人类社会发展和进步的重要意义；领会创新意识和创业精神；掌握创新创业政策及技能要求。</p> <p>能力目标：使学生能用创业的思维和行为准则开展工作，并具有创造性地分析和解决问题的能力。</p>	<p>创新创业教育概述；</p> <p>创新能力；</p> <p>创新思维；</p> <p>创业者与创业团队；</p> <p>创业准备和创业实施等。</p>	<p>教学方式方法：以教师课堂讲授为主，实践教学、自主学习为辅，通过讨论研究、多媒体音频和视频等教学方式和手段，提高教学的时效性。</p> <p>考核方式：过程性考核+实践成果汇报+笔试。主要教学场所为多媒体课堂。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置相应实训实践任务，开展企业调研和大赛实训，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师应具有扎实理论基础和良好的专业背景，并熟练掌握最新相关国家政策。</p>
大学生劳动教育	<p>素质目标：让大学生在当下的学习与今后的工作中，做到自觉弘扬劳动精神、劳模精神和工匠精神。</p> <p>知识目标：强化大学生劳动观念，形成崇尚劳动、尊重劳动、热爱劳动的氛围，并懂得劳动</p>	<p>马克思主义劳动观；</p> <p>新中国劳动教育史；</p> <p>新时代习近平特色社会主义劳动观重要论述；</p>	<p>教学方式方法：理论课程，主要在教室授课；实践课程，可以选择在家庭、学校或社会方面以体力劳动为主完成至少一项劳动，体验劳动过程。</p> <p>考核方式：课程考核采用多元评估体系，形成性评价和终结</p>

	<p>最光荣、劳动最崇高、劳动最伟大、劳动最美丽的道理；掌握劳动法律法规的基本内容。</p> <p>能力目标:能够形成良好的劳动意识、劳动技能与劳动习惯。</p>	<p>高校劳动教育现状；</p> <p>工匠与工匠精神；</p> <p>古今中外工匠精神典范；</p> <p>用劳动实现“中国梦”；</p> <p>高校劳动教育实施的结合点。</p> <p>劳动法律法规。</p>	<p>性评价相结合。</p> <p>实训实践要求:根据课程内容设置相应实训实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求:对我国劳动教育发展有较为扎实的理论基础。</p>
--	--	--	--

2.公共拓展课程

公共拓展课程 5 门：在第 1-5 学期开设大学生礼仪修养、大学生传统文化修养、大学生艺术修养、大学生人文素养、大学生科技素养，每门课程 0.5 个学分，共 2.5 个学分。采取线下与线上混合教学模式，倡导自主学习与实践养成相结合，提升学生的综合素养。

表 4 公共拓展课程设置与课程描述一览表

课程名称	教学目标	主要内容	教学要求
大学生礼仪修养	<p>素质目标:通过自省、自律不断地提高当代大学生自身的综合修养，成为真正社会公德的倡导者和维护者。</p> <p>知识目标:了解中华民族传统礼仪文化，增强文化自信。掌握礼仪的基础知识、基本规范及流程，养成好的礼仪习惯。</p> <p>能力目标:能根据实际情况灵活、准确的运用规范的礼仪；能够展示出自己良好的基本仪态，规范的完成正式场合的迎接与拜访；能够以良好的个人风貌与人交往，成长为有较高人文素养的人。</p>	<p>2. 仪容仪表与人际沟通礼仪；</p> <p>3. 公共场所礼仪；</p> <p>4. 校园交往礼仪；</p> <p>5. 应酬拜访礼仪。</p>	<p>教学方式方法:教师通过音频、图片、视频等各种多媒体形式对知识进行讲授，在课堂上结合实践展示行为礼仪的魅力。</p> <p>考核方式:用平时实践成绩与期末考评相结合的方式。平时安排学生进行课堂实践展示，期末进行随堂测验。</p> <p>实训实践要求:通过模拟不同场合的礼仪活动，学生在参与与体验中，实现理论与实践的统一。</p> <p>教师要求:任课教师应具有扎实理论基础和较高的人文素养。</p>
大学生传	<p>素质目标:培养学生对中国传统文化的热爱崇敬之情，</p>	<p>6. 高职高专大学生传统文化素养课程概述；</p>	<p>教学方式方法:以教师课堂讲授为主，实践教学、自主学习为辅，</p>

<p>传统文化修养</p>	<p>增强学生的民族自尊心、自信心、自豪感;开阔学生视野,提高文化素养,不断提高自己的文化品位,不断丰富自己的精神世界。 知识目标:熟知并传承中国传统文化的基本精神;掌握中国传统哲学、文学、艺术、宗教、科技等方面的文化精髓。 能力目标:能诵读传统文化中的名篇佳句;能吸收传统文化的智慧和感悟传统文化的精神内涵,从文化的视野分析、解读当代社会的种种现象。</p>	<p>7. 中国传统文化走向的方位与脉络; 8. 中国传统哲学和宗教; 9. 中国传统语言文字和文学; 10. 中国传统艺术; 11. 中国传统节日习俗; 12. 中国古代生活方式; 13. 中国古代科技与教育; 14. 中国古代典章制度。</p>	<p>将传统文化素养培养与综合职业能力提升相结合。主要教学场所为多媒体教室,教学方式和手段为讲授、多媒体音频和视频分享、实践活动组织和开展等。 考核方式:采用多元评估体系,以笔试和实践成果汇报为主。 实训实践要求:通过优秀传统文化拓展活动课,学生参加各类优秀传统文化活动,思考中国优秀传统文化的继承和创新。 教师要求:具有扎实中国传统文化素养和理论实践经验。</p>
<p>大学生艺术修养</p>	<p>素质目标:引导学生提升自身涵养;感受艺术意境;传播中华艺术,坚持文化自信。 知识目标:理解中国的人文哲学思想;掌握鉴赏书画艺术、音乐舞动艺术、中国传统曲艺和中国建筑艺术的基本方法。 技能目标:能运用学习的艺术知识学唱中国传统民歌、区分各种民族乐器、辨别不同乐器音色;能辨认几大传统书法字体;能说出中国传统舞种;能设计简单的中国传统园林。</p>	<p>15. 艺术的基本知识; 16. 品鉴书画艺术; 17. 感受音乐律动; 18. 欣赏中华舞蹈; 19. 共享曲艺精粹; 20. 鉴赏东方园林。</p>	<p>教学方式方法:教师通过音频、图片、视频等各种多媒体形式对知识进行讲授,结合现场展示和实地考察对方式直观呈现艺术美。 考核方式:用平时练习成绩与期末考评相结合的方式。平时安排学生进行课堂展示,期末进行随堂测验。 实训实践要求:据课程内容设置相应实训实践任务,提升教学效果。 教师要求:任课教师需要是艺术相关专业毕业,掌握必要的艺术学教学技巧。有一定的艺术表演能力。</p>
<p>大学生人文素养</p>	<p>素质目标:增强大学生责任意识、协调能力和团队合作能力;培育大学生人文精神;强化大学生人文观念;提升大学生人文素养;树立正确的世界观、人生观和价值观。 知识目标:了解中国国情;理解管理理论、领导科学相关知识;熟悉国史、党史;掌握经济、财政和金融相关知识。 能力目标:能简单阐述中国国情;能根据经济、财政和金融相关知识解释现在发生的经济、财政和金融事件;能运用管理理论、领导科学相关知识管理自己的学习和生活;能运用心理学知识调整好自己的心理,确定人生</p>	<p>21. 中国国情; 22. 中国国力; 23. 中国国史; 24. 中国党史; 25. 经济与财政金融; 26. 管理、领导科学; 27. 社会责任; 28. 公民素养; 29. 生活与心理。</p>	<p>教学方式方法:以教师课堂讲授为主,灵活运用案例法、小组讨论法、任务驱动法;参观教学法等多种教学方式方法,以职教云、智慧职教 MOOC 学院网络平台为辅,精讲多练,提升学生写作能力。 考核方式:考核方式采用学习过程考核为主。成绩评定以作业、考勤、网上学习、课堂表现、期末考试作为依据。 实训实践要求:根据课程内容,提供人文素养相关材料让学生讨论,或让学生对社会热点进行讨论,并总结自己的观点,完成项目任务,提升教学效果。 教师要求:任课教师应具有历史、经济学、管理学、心理学这四个专业其中一个学历背景,具</p>

	目标。		有较高人文精神和素养，具有扎实的理论基础和较丰富的教学经验。
大学生科技素养	<p>素质目标：确立正确的人生观、价值观，培养正确的科学发展观、科学系统性思维及科学探索精神；树立崇高的理想信念，弘扬科技兴国的爱国主义精神，培养良好的思想道德素质和职业素养。</p> <p>知识目标：走进科学技术，领略科学精神；掌握高新技术常识，感受科技的魅力；掌握科学本质，探索科学前沿。</p> <p>能力目标：能从“科学发展的视角”对比古今科技的发展与变革；能用“科学系统性的思维”分析日常生活中科学技术应用；能用“科学探索的精神”，探索科学前沿。</p>	<p>30. 科学技术与社会，现代技术革命，科技发展现状；</p> <p>31. 科学知识构成与基础科学理论；</p> <p>32. 信息技术、生物技术、新材料与新能源技术、生态环保技术以及其他高新技术。</p>	<p>教学方式方法：主要采取讲授法、案例分析法、启发式讨论教学方式方法等。</p> <p>考核方式：学习纪律考核+MOOC学院线上知识考核+小作品或小心得考核。</p> <p>实训实践要求：学生通过科技活动周参与课外科技活动；参与挑战杯、建行杯等相关技能竞赛活动。</p> <p>教师要求：教师应具备良好的思想品质，渊博的科技知识，良好的科学素养及科研能力。</p>

33. 专业（技能）课程

专业课程对接行业企业最新职业要求及国家市场营销职业标准，融入课程思政因素，主要包括专业群平台课程、专业基础课程、专业核心课程。

1. 专业群平台课程

专业群平台课程 4 门：分别为物流市场营销①（该课程与物流市场营销②共同构成物流市场营销课程）、电子商务基础与应用、轻松读懂财务报表、现代物流概论，共 7 个学分。采取线下与线上混合教学模式，融入课程思政因素，倡导自主学习与实践养成相结合，提升学生的专业素养。

表 5 专业群平台课程设置与课程描述一览表

课程名称	教学目标	主要内容	教学要求
电子商务基础与应用	<p>素质目标：确立正确的人生观和价值观，树立崇高的理想信念，弘扬伟大的爱国主义精神，树立互联网思维，</p>	<p>1. 初识电子商务；</p> <p>2. 分享电商案例；</p> <p>3. 分析电商物流；</p> <p>4. 解密电商营销；</p>	<p>教学方法：主要采取案例分析法、混合式教学法、启发式教学方法等，在实践教学中注重技能实操、小组协作、头脑风</p>

用	<p>具有电子商务法律意识及正确的电子商务从业观念，具有创新意识及创业思维，具有良好的团队合作精神。</p> <p>知识目标：了解电子商务基本概念、明确专业学习内容、掌握电商平台分析方法、掌握基本的电商物流模式及营销工具、熟悉电子商务行业新业态、新模式及新技术。</p> <p>能力目标：能运用电子商务知识与技术解决相关实践问题；能遵守电子商务法律法规；具有较好的实践能力和创新能力。</p>	<p>5. 体验电商应用；</p> <p>6. 认知电商岗位。</p>	<p>暴等多种互动式教学形式。</p> <p>考核方式：MOOC 学院线上考核（含线上学习参与度、单元测试、期末考试）+ 课堂考勤+ 课堂表现与课堂实践作业。</p> <p>实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务及实训平台，提升教学效果，实践教学占比 50%。</p> <p>教师要求：教师应具备财经类或计算机类专业学历背景，具有丰富的电子商务专业教学经验，良好的思想品质，具有电子商务企业实践经历，以及扎实的专业知识及技能。</p>
轻松 读懂 财务 报表	<p>素质目标：保密严谨态度；金钱坚定立场；风险保护意识；遵纪守法观念；终身学习态度。</p> <p>知识目标：了解借贷记账法的基本内容；掌握资产负债表、利润表、现金流量表主要项目的基本含义；掌握短期偿债能力、长期偿债能力、运营能力、获利能力的分析指标的计算。</p> <p>能力目标：能够运用借贷记账法进行基本经济业务的账务处理；能够运用会计信息质量要求进行简单企业财务信息披露；能够应用财务分析基本方法简单评价企业财务质量。</p>	<p>1. 财务报表的编制</p> <p>1.1 确认与计量经济业务</p> <p>1.2 记录经济业务</p> <p>1.3 报告会计信息</p> <p>2. 财务报表的解读</p> <p>2.1 解读资产负债表项目</p> <p>2.2 解读利润表项目</p> <p>2.3 解读现金流量表</p> <p>3. 财务报表的分析</p> <p>3.1 分析会计报表</p> <p>3.2 撰写财务报表分析报告</p>	<p>教学方法：任务驱动法、案例教学、情景教学、混合式教学、讲授法、讨论法、自主学习法、直观演示法</p> <p>考核方式：过程考核与结果考核相结合，平时成绩（包括考勤、课堂表现等）占 30%，实训考核成绩占 40%，期末考试成绩占 30%。</p> <p>实训要求：多媒体教学设施及视听设备。</p> <p>教师要求：具有扎实的财务会计基本知识和数据分析能力，具有良好的职业道德，能为人师表、教书育人。具有较强信息化教学能力，能进行课程整体设计和项目驱动或任务引领教学方法的应用</p>
现代 物流 概论	<p>素质目标：树立集成、精益、敏捷、多赢、绿色、共享的现代物流理念；培养学生有关现代物流方面的基本素</p>	<p>34. 物流认知；</p> <p>35. 物流系统；</p> <p>36. 企业物流；</p> <p>37. 第三方物流；</p>	<p>教学方式方法：以教师课堂讲授为主，借助于现代教育技术，积极探索模块式教学，同步演练教学、仿真教学、案例讨论、</p>

	<p>质；培养学生的诚实守信品质与爱岗敬业、吃苦耐劳精神。</p> <p>知识目标：了解物流的基本概念、物流系统、物流管理、企业物流、第三方物流、国际物流、智慧物流等方面的基础知识；掌握现代物流活动的基本环节、基本特征和发展趋势。</p> <p>能力目标：能运用物流知识认识、理解物流实际问题，为进一步学习其它专业课程提供理论、方法准备。</p>	<p>38. 物流管理；</p> <p>39. 国际物流；</p> <p>40. 现代物流的发展。</p>	<p>多媒体音频和视频、企业参观与调研、比赛与讲座等教学方法和手段，提高教学的实效性。</p> <p>考核方式：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> <p>实训实践要求：根据课程内容设置微视频、PPT、调研报告等多项实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师应具有高尚的品德、扎实的物流理论基础和丰富的物流实践经验。</p>
--	---	---	--

2.专业基础课程

专业基础课程 8 门：分别为营销技能竞赛沙盘实训、管理学基础、商务礼仪、营销技能竞赛素养实训、仓储与配送、公共关系实务、广告实务、毕业设计指导课，共 15 个学分。采取线下与线上混合教学模式，融入课程思政因素，倡导自主学习与实践养成相结合，提升学生的专业基本技能。

表 6 专业基础课程设置与课程描述一览表

课程名称	教学目标	主要内容	教学要求
营销技能竞赛沙盘实训	<p>素质目标：体现沙盘实训要求的观察力、分析力与逻辑思维能力；在合理成本预算的范围内制定方案，具有成本控制的意识与掌控能力。</p> <p>知识目标：熟悉市场分析、直销部分分析、批发部和生产部分分析、零售部分分析、财务报表分</p>	<p>1. 市场分析；</p> <p>2. 直销部分分析；</p> <p>3. 批发部和生产部分分析；</p> <p>4. 零售部分分析；</p> <p>5. 财务报表分析。</p>	<p>教学方式方法：用游戏教学方法、角色扮演法把学生分组，每个组扮一家企业，连续经营三个会计年度。通过模拟训练参悟科学的营销和管理规律，全面提升营销能力和管理能力。</p> <p>考核方式：将过程考核与结果考核相结合，过程考核包括学生平时出</p>

	<p>析等内容，掌握市场营销的整个运营流程。</p> <p>能力目标：能根据具体企业的目标市场选择与定位、竞争策略分析与执行、营销活动策划与组织、成本核算与财务分析等进行营销沙盘操作，能对竞争市场进行综合判断分析。</p>		<p>勤、课堂表现及作业情况，结果考核则依据“综合对抗”的经营结果。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容采用沙盘软件和实训平台进行教学。</p> <p>教师要求：具有良好的职业道德、具有扎实理论基础，有一定的沙盘竞赛经验。</p>
管理学基础	<p>素质目标：具备不断学习新知识、接受新事物的能力；具有大局观念、集体意识和执行力；善于发现问题并解决问题。</p> <p>知识目标：了解管理的基本概念，理解管理的理念，领会管理职能，掌握管理基本原理、基本思想和基本技能；掌握计划、组织、领导、控制四大关键能力。</p> <p>能力目标：能理论联系实际，运用管理的基本原理、理论、方法和技巧，观察管理活动现象、利用管理学思想分析解决身边的管理问题；能按照管理者的要求进行综合管理，具备计划、组织、领导与控制等四大关键能力。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 认识管理； 2. 计划； 3. 组织； 4. 领导； 5. 控制。 	<p>教学方式方法：精讲+多练、教、学、做一体化，通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式：用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活活动，提升实践操作技能。</p> <p>教师要求：具有扎实理论基础和企业管理实践工作经历，具有较强信息化教学能力和先进管理理念，能市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。</p>
商务礼仪	<p>素质目标：具备理解、宽容、谦逊、诚恳的待人态度；具有庄重大方、热情友好、贪图文雅、讲究礼貌的行为举止。</p> <p>知识目标：了解商务礼仪的基本知识，理解商务礼仪的规范操作要求，掌握商务礼仪在营销活动中的应用。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 商务礼仪基本认知； 2. 塑造良好的商务形象； 3. 塑造良好的仪态； 4. 会务礼仪规范； 5. 宴请和用餐礼仪 	<p>教学方式方法：精讲+多练、教、学、做一体化，通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式：用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生</p>

	<p>能力目标: 能正确运用所学的礼仪知识和规范进行商务礼仪操作; 能分析实际营销活动中的社交问题, 并能提出解决的办法, 此提升学生的自身修养和综合职业素养, 增强其适应社会和职业变化的能力, 增进其在就业市场的软实力。</p>	<p>规范; 6. 仪式礼仪规范 7. 迎送来宾礼仪规范。</p>	<p>为中心”组织实践教学活 动, 提升实践操作技能。 教师要求: 具有扎实理论基础, 形象气质佳, 具有较强信息化教学能力, 能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。</p>
营销技能竞赛素养实训	<p>素质目标: 具备不断学习新知识、完善自我的能力; 具有大局观念、团队意识和时间观念; 善于发现问题并解决问题; 具备基本礼貌与礼仪。</p> <p>知识目标: 领会钢笔字写字比赛的要求; 熟悉沟通的方式和内容; 理解时间管理、才艺、激情、和团队合作的重要性 掌握基本礼貌与礼仪。</p> <p>能力目标: 能灵活运用所学管理学基础和商务礼仪的内容进行实训操作, 能通过对个人魅力培养及基本礼貌与礼仪培养的实训操作, 使其具备营销工作者必备的个人魅力及基本礼貌和礼仪。</p>	<p>1. 个人魅力培养 1.1 钢笔字写字比赛 1.2 沟通能力培养 1.3 时间管理能力培养 1.4 才艺展示比赛 1.5 激情培养 1.6 团队合作能力培养; 2. 基本礼貌与礼仪培养 2.1 基本礼貌用语与行为训练 2.2 礼仪培养。</p>	<p>教学方式方法: 用游戏教学方法、角色扮演法、模拟实验法把学生分组, 通过模拟训练参悟科学的营销和管理规律, 全面提升营销工作者的个人魅力和基本礼貌与礼仪。 考核方式: 用多元评估体系, 将过程考核与结果考核相结合。 实训实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务, 以“学生为中心”组织实践教学活 动, 提升实践操作技能。 教师要求: 具有扎实理论基础和企业管理实践工作经历, 具有良好的职业道德, 有一定的实践教学经验。</p>
仓储与配送	<p>素质目标: 具备现代物流的理念, 能在合理成本预算的范围内制定方案, 具有成本控制的意识与掌控能力。</p> <p>知识目标: 了解送货、送达服务与送货车辆的返程安排作业、补货与装卸搬运作业。理解客户订单分发作业, 领会配货作业、流通加工作业、装车</p>	<p>1. 商品入库作业; 2. 商品在库作业; 3. 客户订单的采集汇总、订单任务的分发作业; 4. 配货作业; 5. 流通加工作业; 6. 装车配载与车辆调度作业;</p>	<p>学方式方法: 以教师课堂讲授为主, 借助于现代教育技术, 积极探索模块式教学, 同步演练教学、仿真教学、案例讨论、多媒体音频和视频、企业参观与调研、比赛与讲座等教学方法和手段, 提高教学的实效性。 考核方式: 采取形成性考核+终结性考核各占 50%权重比的形式进行课</p>

	<p>配载与车辆调度作业；掌握商品入库作业、商品在库作业；掌握配送路线的规划作业。</p> <p>能力目标：能编制仓储作业计划、合理利用仓储空间进行储存；能编制配送作业计划，规划配送线路，并制定配送装车计划和方案。</p>	<p>7. 配送路线的规划作业；</p> <p>8. 送货、送达服务与送货车辆的返程安排作业；</p> <p>9. 仓储配送中心的补货与装卸搬运作业</p>	<p>程考核与评价。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设置微视频、PPT、调研报告等多项实践任务，提升教学效果。</p> <p>教师要求：任课教师应具有高尚的品德、扎实的仓储与配送理论基础和丰富的实践经验。</p>
公共关系实务	<p>素质目标：具备不断学习新知识、接受新事物的能力；具有大局观念、集体意识和执行力；具备维护企业公关形象的意识。</p> <p>知识目标：认识公共关系及公众心理、选择公共关系的传播媒介、确定公共关系工作流程、设计公共关系组织形象、协调公共关系、进行公共关系危机管理等内容。</p> <p>能力目标：能了解媒体的特点，正确选择公共关系的传播媒介；能运用公共关系实务的基本方法和技巧，解决企业公关活动的能力，为日后的经营管理工作奠定基础。</p>	<p>1. 认识公共关系及公众心理；</p> <p>2. 选择公共关系的传播媒介；</p> <p>3. 确定公共关系工作流程；</p> <p>4. 设计公共关系组织形象；</p> <p>5. 协调公共关系；</p> <p>6. 进行公共关系危机管理。</p>	<p>教学方式方法：精讲+多练、教、学、做一体化，通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式：用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活 动，提升实践操作技能。</p> <p>教师要求：具有扎实理论基础和企业公关实践工作经历，具有较强信息化教学能力，能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。</p>
广告实务	<p>素质目标：具备不断学习新知识、接受新事物的能力；具有大局观念、集体意识和执行力；具备成本意识。</p> <p>知识目标：了解广告实务；理解选择广告媒介；领会实施广告调查、制作和发布广告、测评广告效果；掌握广告文案撰写的方法和技巧；</p>	<p>1. 认识广告实务；</p> <p>2. 选择广告媒介；</p> <p>3. 实施广告调查；</p> <p>4. 撰写广告文案；</p> <p>5. 制作和发布广告；</p> <p>6. 测评广告效果。</p>	<p>教学方式方法：精讲+多练、教、学、做一体化，通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式：用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活 动，提升</p>

	<p>能力目标: 能利用广告学的一般理论、方法,选择广告媒介、实施广告调查。能根据广告营销方面的基本技能,撰写广告文案,培养既懂技术又懂市场营销的符合时代要求的人才。</p>		<p>实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和企业管理实践工作经历,具有较强信息化教学能力,能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。</p>
<p>毕业设计指导课</p>	<p>素质目标: 具有创新意识、创新能力和获取新知识能力;具备严谨务实的治学方法和刻苦钻研、勇于探索的精神。</p> <p>知识目标: 理解毕业设计格式规范要求,领会毕业设计任务书的要求和毕业设计流程,掌握毕业设计的撰写要求和主要内容。</p> <p>能力目标: 能运用专业基本知识和专业基本技能,模拟解决市场营销中实际问题的能力;能综合运用专业所学知识完成毕业设计的选题、资料查找、作品的撰写和答辩。</p>	<p>1. 指导毕业设计选题</p> <p>2. 指导毕业设计资料的整理及学习</p> <p>3. 指导毕业设计的撰写</p> <p>4. 指导毕业设计答辩。</p>	<p>教学方式方法: 精讲+多练、教、学、做一体化,通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、资料查询等教学方法,提高教学的时效性;</p> <p>考核方式: 用多元评估体系,将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求: 根据课程内容设计引入真实实践任务,以“学生为中心”组织实践教学活活动,提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础,具有较强信息化教学能力,能根据市场营销专业特点进行课程教学。</p>

3.专业核心课程:

专业核心课程 8 门:分别为物流市场营销(包括物流市场营销①、物流市场营销②)、营销专业实训(包括营销专业实训①、营销专业实训②)、市场调查与预测、消费行为分析、营销策划、客户关系管理、推销技巧、商务谈判,共 30 个学分。采取线下与线上混合教学模式,倡导自主学习与实践养成相结合,提升学生的专业核心技能。

表 7 专业核心课程设置与课程描述一览表

课程名称	教学目标	主要内容	教学要求
物流市场	<p>素质目标: 具有正确的学习目的和学习态度,养成勤奋好</p>	<p>1. 认识物流市场营销</p>	<p>教学方法: 精讲+多练、教、学、做一体化,通过任务驱动法、情</p>

营销	<p>学、刻苦钻研、勇于探索、不断进取的习惯；培养学生沟通、协作能力，具备良好的职业道德和素养。</p> <p>知识目标：了解物流市场营销概念；理解物流市场分析；掌握物流目标市场营销；掌握物流市场营销组合策略。</p> <p>能力目标：能初步运用物流市场营销知识分析企业的市场营销活动；能运用 SWOT 进行物流市场分析；能准确进行物流目标市场营销；能准确制定物流市场营销组合策略。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. 物流市场分析 3. 物流目标市场营销 4. 制定物流营销组合策略 	<p>景教学方法、案例教学法、课堂讲授法、头脑风暴法等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式：MOOC 学院线上考核+课堂考勤+ 课堂表现与课堂实践作业。</p> <p>实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活 动，提升实践操作技能。</p> <p>教师要求：具有扎实理论基础和物流企业实践工作经历，且在本课程授课过程中，教师要不断培养学生赢利后为国家贡献自己力量的意识。。</p>
营销专业实训	<p>素质目标：具有正确的学习目的和学习态度，养成勤奋好学、刻苦钻研、勇于探索、不断进取的良好习惯；培养学生的交流、表达能力，团队精神及协作沟通能力，认真的学习态度，良好的职业道德和敬业精神。</p> <p>知识目标：掌握市场调查与预测任务相关的知识；掌握与营销策划任务相关的知识；掌握与商务谈判任务相关的知识；掌握与产品推销任务相关的知识。</p> <p>能力目标：能设计调研方案、设计调研问卷、撰写调研报告；能制定促销策划方案、广告策划方案；能进行商务谈判；能进行产品推销。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 设计调研方案； 2. 设计调研问卷； 3. 撰写调研报告； 4. 制定促销策划方案； 5. 广告策划方案； 6. 商务谈判； 7. 产品推销。 	<p>教学方式方法：用游戏教学方法、角色扮演法、模拟实验法把学生分组，通过模拟训练参悟科学的营销和管理规律，全面提升营销工作者的个人魅力和基本礼貌与礼仪。</p> <p>考核方式：用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活 动，提升实践操作技能。</p> <p>教师要求：具有扎实理论基础和市场营销实践工作经历，具有良好的职业道德，具有大局意识，绝对服从教学团队的安排，有一定的实践教学经验。</p>

<p>市场调查与预测</p>	<p>素质目标: 具备发展眼光, 关注物联网和新零售等行业最新发展动态; 具备查询资料、自我学习的能力; 具备终身学习的观念, 为学生全面、可持续发展奠定基础。</p> <p>知识目标: 理解市场调查的含义类型; 熟悉市场调查的程序; 掌握市场调查方案的内容与格式、问卷设计的技巧、市场调查报告的撰写与汇报技巧。</p> <p>能力目标: 能够按市场调查方案的内容和结构要求策划市场调查方案; 能根据调研的目的合理设计调查问卷; 能够根据特定的调查目标和调查结构撰写一份市场调查报告。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 认识市场调查; 2. 设计市场调查方案与问卷; 3. 设计抽样方案; 4. 组织和实施市场调查; 5. 整理市场调查数据; 6. 分析与预测; 7. 撰写调查报告 	<p>教学方法: 精讲+多练、教、学、做一体化, 通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法, 提高教学的时效性;</p> <p>考核方式: 用多元评估体系, 将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务, 以“学生为中心”组织实践教学活 动, 提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和 市场调查实践工作经历, 具有较强信息化教学能力, 能根据市场营销专业特点进行课程整体设计 和课堂教学。</p>
<p>消费行为分析</p>	<p>素质目标: 具有团队精神及协作沟通能力, 认真的学习态度; 能洞察消费者的心理。</p> <p>知识目标: 了解消费群体心理特征; 理解消费者心理活动过程掌握消费者个性心理特征、产品的消费心理与行为、价格的消费心理与行为、渠道的消费心理与行为、促销的消费心理与行为。</p> <p>能力目标: 能分析消费者心理活动过程; 能分析消费者个性心理特征; 能分析产品的消费心理与行为; 能分析价格的消费心理与行为; 能分析渠道的消费心理与行为; 能分析渠</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 分析消费者心理活动过程; 2. 分析消费者个性心理特征; 3. 分析消费群体心理特征; 4. 分析消费流行与消费习俗; 5. 分析产品的消费心理与行为; 6. 分析价格的消费心理与行为; 7. 分析渠道的消费心理与行为; 8. 分析促销的消费 	<p>教学方法: 精讲+多练、教、学、做一体化, 通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法, 提高教学的时效性;</p> <p>考核方式: 用多元评估体系, 将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务, 以“学生为中心”组织实践教学活 动, 提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和 市场营销实践工作经历, 具有较强信息化教学能力, 能根据市场营销专业特点进行课程整体设计</p>

	道的消费心理与行为;能分析促销的消费心理与行为。	心理与行为。	和课堂教学。
营销 策划	<p>素质目标: 具有正确的学习目的和学习态度,养成勤奋好学、刻苦钻研、勇于探索、不断进取的良好习惯;培养学生的交流、表达能力,团队精神及协作沟通能力,良好的职业道德和敬业精神。</p> <p>知识目标: 熟悉新产品上市策划的相关内容;理解公关活动策划的相关内容;掌握广告策划的相关内容;掌握促销策划的相关内容。</p> <p>能力目标: 能初步制定新产品上市策划;能初步制定公关活动策划;能初步制定广告策划;能初步制定促销策划。</p>	主要包括制定新产品上市策划方案、制定公关活动策划方案、制定广告策划方案、制定促销策划方案等四个学习任务的相关内容。	<p>教学方法: 精讲+多练、教、学、做一体化,通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法,提高教学的时效性;</p> <p>考核方式: 用多元评估体系,将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务,以“学生为中心”组织实践教学活 动,提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和营销策划实践工作经历,具有较强信息化教学能力,能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。</p>
客户 关系 管理	<p>素质目标: 具有正确的学习目的和学习态度;具有良好的职业道德和敬业精神。</p> <p>知识目标: (1) 了解(物流)企业客户关系管理思路和相关技术;掌握客户开发策略;掌握客户分级管理;掌握客户沟通与投诉;掌握客户满意策略、客户忠诚客户流失判断、流失。</p> <p>能力目标: 能准确地进行客户关系的选择;能精准地制定客户开发策略;能准确地进行客户分级;能正确地进行客户沟通;能准确地制定客户满意</p>	客户选择、客户关系开发、客户分级、客户沟通、促成客户满意、推动客户忠诚、客户挽回等七个具体工作任务的相关内容。	<p>教学方法: 精讲+多练、教、学、做一体化,通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法,提高教学的时效性;</p> <p>考核方式: 用多元评估体系,将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务,以“学生为中心”组织实践教学活 动,提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和客户管理实践工作经历,具有较强信息化教学能力和为顾客服务理念,能根据市场营销专业特点</p>

	策略;能准确地制定客户忠诚策略;能精准地制定客户挽回策略。		进行课程整体设计和课堂教学。
推销技巧	<p>素质目标: 具有爱岗敬业、诚实守信的工作作风和童叟无欺、公平交易的职业操守;树立自尊、自爱、自立、自强的品格和坚强的意志力,具备从事销售工作的综合素质。</p> <p>知识目标: 了解推销;领会推销准备;掌握目标顾客寻找的方法;掌握顾客约见和接近的方法;掌握推销洽谈技巧;掌握交易达成的内容。</p> <p>能力目标: 能根据推销品的特点准确选择目标顾客;会运用各种方法约见和接近顾客;能制定洽谈方案;能识别并及时正确的处理顾客异议;能准确地识别成交信号,运用各种成交策略和技巧与顾客达成交易。</p>	<p>认识推销;</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 推销准备; 2. 目标顾客寻找; 3. 顾客约见与接近; 4. 推销洽谈; 5. 交易达成。 	<p>教学方法: 精讲+多练、教、学、做一体化,通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法,提高教学的时效性;</p> <p>考核方式: 用多元评估体系,将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务,以“学生为中心”组织实践教学活 动,提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和推销实践工作经历,具有较强信息化教学能力,能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。</p>
商务谈判	<p>素质目标: 具有热爱所学专业,爱岗敬业的精神和强烈的团队意识;具有良好的沟通交流能力及语言表达能力;具有开拓创新精神和良性竞争意识。</p> <p>知识目标: 了解商务谈判的基础知识;理解商务谈判的原则;掌握商务谈判准备、商务谈判开局、商务谈判磋商商务谈判僵局的处理。</p> <p>能力目标: 能灵活处理商务</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 认识商务谈判; 2. 准备商务谈判; 3. 设计商务谈判过程; 4. 制定商务谈判策略; 5. 模拟商务谈判。 	<p>教学方法: 精讲+多练、教、学、做一体化,通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法,提高教学的时效性;</p> <p>考核方式: 用多元评估体系,将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务,以“学生为中心”组织实践教学活 动,提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和</p>

	谈判中出现的僵局;能确保商务谈判的双方实现“双赢”; 能营造一个适宜的谈判气氛; 能掌握商务谈判的礼仪;能掌握商务谈判的语言艺术;能掌握商务谈判的战术;能学会制定商务谈判计划书。		商务谈判实践工作经历, 具有较强信息化教学能力, 能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。
--	---	--	--

3.专业拓展课程

专业拓展课程 9 门: 分别为 Photoshop 图像处理、运输实务、视频采编、人力资源管理、职业店长实务、企业经营管理、销售管理、进出口货运代理操作和专业讲座, 共 19.5 个学分。采取线下与线上混合教学模式, 倡导自主学习与实践养成相结合, 提升学生的专业综合技能。

表 8 专业拓展课程设置与课程描述一览表

课程名称	教学目标	主要内容	教学要求
photoshop 图形图像处理	<p>素质目标: 确立正确的人生观和价值观; 树立崇高的理想信念; 具备良好的图形图像处理能力及美学素质; 具有创新思维, 具有良好的团队合作精神。</p> <p>知识目标: 了解色彩、素描造型、构图及文字设计等知识; 掌握 PHOTOSHOP 基础, 理解图层、路径、通道等概念。</p> <p>能力目标: 能运用 Photoshop 制作网店海报、详情页、主图等图片; 能根据店铺促销活动主题设计首页效果图; 具备良好的平面设计能力; 具备自主学习的能力。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 初识网店美工与 Photoshop 基础知识; 2. 创建与编辑选区; 3. 编辑图像; 4. 绘制、修复与修饰图像; 5. 调整图像色彩与色调; 6. 图层; 7. 路径、形状和文本; 8. 通道与滤镜。 	<p>教学方式方法: 主要采取任务驱动法、理实一体等教学方法, 在实践教学中注重技能实操。</p> <p>考核方式: 课堂考勤 (20%) + 课堂任务 (20%) + 课后作业 (20%) + 期末考试 (40%)。</p> <p>实训实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实任务开展课程实践, 提升教学效果。</p> <p>教师要求: 教师应具备平面设计类专业学历背景, 具有丰富的平面设计及计算机类课程教学经验, 良好的思想品质, 具有平面设计实践经历, 以及扎实的专业知识及技能。</p>

<p>运输实务</p>	<p>素质目标: 具有热爱所学专业, 爱岗敬业的精神和强烈的团队意识; 具有良好的决策能力; 具有开拓创新精神和良性竞争意识。</p> <p>知识目标: 理解运输基础知识; 掌握公路运输、铁路运输、水路运输、航空运输。</p> <p>能力目标: 能根据运输基础知识完成运输方式的选择; 能准确运用公路运输的基本知识完成公路运输方式的选择与线路优化; 会运输费用计算。</p>	<p>运输基础知识;</p> <p>公路运输;</p> <p>铁路运输;</p> <p>水路运输;</p> <p>航空运输。</p>	<p>学方式方法: 以教师课堂讲授为主, 借助于现代教育技术, 积极探索模块式教学, 同步演练教学、仿真教学、案例讨论、多媒体音频和视频、企业参观与调研、比赛与讲座等教学方法和手段, 提高教学的实效性。</p> <p>考核方式: 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> <p>实训实践要求: 根据课程内容设置微视频、PPT、调研报告等多项实践任务, 提升教学效果。</p> <p>教师要求: 任课教师应具有高尚的品德、扎实的物流理论基础和丰富的物流实践经验。</p>
<p>商务数据分析</p>	<p>素质目标: 具有正确的学习目的和学习态度; 养成勤奋好学、刻苦钻研、勇于探索、不断进取的良好习惯; 具有良好创新意识与团队合作精神, 培养学生的综合分析能力、执行能力等职业能力。</p> <p>知识目标: 了解商务数据分析师的基本素质要求和基本概念, 掌握销售数据分析、客户数据分析、商品数据分析、网络运营数据分析、财务数据分析。</p> <p>能力目标: 能利用商务数据进行销售数据分析、客户数据分析、商品数据分析、</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 认识商务数据分析; 2. 销售数据分析 3. 客户数据分析 4. 商品数据分析; 5. 网络运营数据分析; 6. 财务数据分析。 	<p>教学方式方法: 精讲+多练、教、学、做一体化, 通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法, 提高教学的时效性;</p> <p>考核方式: 用多元评估体系, 将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务, 以“学生为中心”组织实践教学活, 提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和商务数据分析实践工作经历, 具有较强信息化教学能力, 能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。</p>

	网络运营等数据分析能力； 能利用软件完成数据分析和数据处理，发现存在的问题并有效解决问题的能力。		
商品采编	<p>素质目标:确立正确的人生观和价值观；树立审美能力，观察能力，创造美和表现美的能力；具有高度责任心和良好的团队合作精神；具有踏实严谨的工作态度。</p> <p>知识目标:掌握商品拍摄基础知识；掌握摄影基本理论和技巧，掌握图片的修饰和处理技术。</p> <p>能力目标:能准确地对照相机参数进行合理调整；能拍摄清晰的产品图片；能对拍摄图片进行处理，并应用到网店设计中；能恰当的运用技术手段为创作意图服务。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 关于商品拍摄； 2. 商品拍摄器材和用光； 3. 商品拍摄的基本知识； 4. 不同材质商品拍摄技巧； 5. 网店商品拍摄实战； 6. 数字图片修饰与处理。 	<p>教学方式方法:主要采取任务驱动法、理实一体等教学方法，在实践教学中注重技能实操。</p> <p>考核方式:课堂考勤（20%）+课堂任务（30%）+课后作业（20%）+期末考试（30%）。</p> <p>实训实践要求:根据课程内容设计引入企业真实任务开展课程实践，提升教学效果。</p> <p>教师要求:教师应具备平面设计学历背景，具有丰富的平面设计教学经验，良好的思想品质，具有平面设计实践经历，以及扎实的专业知识及技能。</p>
人力资源管理	<p>素质目标:具有热爱所学专业，爱岗敬业的精神和强烈的团队意识；具有良好的决策能力；具有开拓创新精神具备慧眼识才的能力。</p> <p>知识目标:主要包括职务分析、人力资源战略规划、员工的选聘和录用、人力资源培训与开发、人力资源的绩效考核、人力资源薪酬管理等内容。</p> <p>能力目标:能运用人力资</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 职务分析； 2. 人力资源战略规划； 3. 员工的选聘和录用； 4. 人力资源培训与开发； 5. 人力资源的绩效考核； 6. 人力资源薪酬管理。 	<p>教学方法:精讲+多练、教、学、做一体化，通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式:用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求:根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活活动，提升实践操作技能。</p> <p>教师要求:具有扎实理论基础和</p>

	源管理理论知识，借鉴和运用国外先进经验，来分析和解决企业人力资源管理的实际问题。		人力资源管理实践工作经历，具有较强信息化教学能力，能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。
职业店长 实务	<p>素质目标：具有正确的学习目的和学习态度；养成勤奋好学、刻苦钻研、勇于探索、不断进取的良好习惯；善于了解连锁经营领域的新发展、新技术；培养良好的职业道德，树立管理意识、成本意识、风险防范意识，强化服务意识的能力。</p> <p>知识目标：了解店长的基本素质要求，掌握店长的门店开店管理、商品管理、销售管理、员工管理、顾客管理。</p> <p>能力目标：能根据店长的岗位要求完门店开发、商品、销售、团队、顾客管理；能发现、分析门店存在问题并协调解决门店问题。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 店长的基本素养； 2. 店长岗位技能之开店管理技能； 3. 店长岗位技能之商品管理技能； 4. 店长岗位技能之销售管理技能； 5. 店长岗位技能之顾客管理技能。 	<p>教学方法：精讲+多练、教、学、做一体化，通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式：用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活 动，提升实践操作技能。</p> <p>教师要求：具有扎实理论基础和店长实践工作经历，具有较强信息化教学能力，能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。</p>
销售管理	<p>素质目标：具有热爱所学专业，爱岗敬业的精神和强烈的法律意识；具有胜任管理工作的良好的业务素质 and 身心素质；具备发展理念和竞争意识，具有开拓创新精神和可持续发展能力。</p> <p>知识目标：了解销售管理的基础知识；理解销售组织管理、货品管理掌握制定销售计划、合理分配销售定额分</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 认识销售管理； 2. 销售绩效管理； 3. 销售组织管理； 4. 货品管理。 	<p>教学方法：精讲+多练、教、学、做一体化，通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、头脑风暴等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式：用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实践要求：根据课程内容设计引入企业真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活 动，提升实践操作技能。</p>

	析销售状况和控制销售成本。 能力目标: 能制定销售计划; 能合理分配销售定额; 能分析销售状况; 会控制销售成本。		教师要求: 具有扎实理论基础和销售管理实践工作经历, 具有较强信息化教学能力, 能根据市场营销专业特点进行课程整体设计和课堂教学。
进出口货运代理操作	素质目标: 具有良好的国际货运从业人员职业道德、严谨细致的工作态度和良好的团队合作精神; 知识目标: 了解国际货运代理人的职责范围和服务对象; 明确国际货运代理公司内部岗位的职责分工; 了解海运、陆运、空运及多式联运等各种运输方式的基本特点及实务运作; 掌握海陆空运等重要单证的制作要领; 能力目标: 能实现国际物流的大背景下灵活掌握综合的国际货运代理业务的能力; 能熟练地掌握和运用专业外语; 具有较好的语言表达和沟通能力; 具备自主学习能力、分析问题和解决问题的能力。	1. 国际货运代理认知 2. 国际货运代理业务承揽 3. 集装箱海运代理操作业务代理 4. 海运提单业务 5. 国际航空货运代理操作业务 6. 国际多式联运业务	教学方式方法: 任务驱动法、案例教学、情景教学、混合式教学、讲授法、讨论法、自主学习法、直观演示法 考核方式: 过程考核与结果考核相结合, 平时成绩(包括考勤、课堂表现等)占30%, 实训考核成绩占40%, 期末考试成绩占30%。 实训实践要求: 多媒体教学设施 教师要求: 具有扎实的国际货运代理基础知识, 具有良好的职业道德。 具有较强信息化教学能力, 能进行课程整体设计和项目驱动或任务引领教学方法的应用。
专业讲座	素质目标: 具有正确的学习目的和学习态度; 养成勤奋好学、刻苦钻研、勇于探索、不断进取的良好习惯; 善于了解连市场营销领域的新发展、新技术; 培养良好的职业道德。	专业讲座包括专业讲座1、专业讲座2、专业讲座3、专业讲座4。在第一至五学期中的任意四个学期进行。讲座内容将围绕本专业方向的	教学方式方法: 专业讲座包括专业讲座1、专业讲座2、专业讲座3、专业讲座4。教学方法依据讲演者的特点自行决定, 可以是讲授法等 考核方式: 过程考核与结果考核相结合, 过程考核(包括考勤、

	<p>知识目标: 了解本专业方向的相关研究领域进行。</p> <p>能力目标: 能了解市场营销专业涉及研究领域的最新的理论, 技术, 方法和未来的发展趋势。</p>	<p>相关研究领域进行。</p>	<p>课堂表现等) 占 50%, 结果考核成绩占 50%。</p> <p>实训实践要求: 多媒体教学设施</p> <p>教师要求: 该领域的专家或知名学者。</p>
--	--	------------------	--

41. 毕业综合实践课程

表 9 专业综合实践课程设置与课程描述一览表

课程名称	教学目标	主要内容	教学要求
营销专业综合实训	<p>素质目标: 具有正确的学习目的和学习态度, 养成勤奋好学、刻苦钻研、勇于探索、不断进取的良好习惯; 培养学生的交流、表达能力, 团队精神及协作沟通能力, 认真的学习态度, 良好的职业道德和敬业精神。</p> <p>知识目标: 掌握市场调查知识; 掌握营销策划知识; 掌握商务谈判知识; 掌握与产品推销知识。</p> <p>能力目标: 能设计调研方案、设计调研问卷、撰写调研报告; 能制定促销策划方案、广告策划方案; 能进行商务谈判; 能进行产品推销。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 市场调查; 2. 营销策划; 3. 商务谈判; 4. 产品推销。 	<p>教学方式方法: 用游戏教学方法、角色扮演法、模拟实验法把学生分组, 通过模拟训练参悟科学的营销和管理规律, 全面提升营销工作者的个人魅力和基本礼貌与礼仪。</p> <p>考核方式: 用多元评估体系, 将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求: 根据课程内容设计引入企业真实实践任务, 以“学生为中心”组织实践教学活, 提升实践操作技能。</p> <p>教师要求: 具有扎实理论基础和市场营销实践工作经历, 具有良好的职业道德, 具有大局意识, 绝对服从教学团队的安排, 有一定的实践教学经验。</p>
毕业顶岗实习	<p>素质目标: 树立正确世界观、人生观、价值观和就业观; 具备与人相处的能力。</p> <p>知识目标: 认识社会, 熟悉自己将要从事的行业、企业</p>	<p>根据企业岗位需求进行实习, 主要包括市场调查与分析、产品推销、营销策划等内容。</p>	<p>教学方式方法: 用顶岗实习的方式使其体验真实的岗位操作要求。</p> <p>考核方式: 用校企二元评估方式, 将企业考核与学校考核相结合。</p>

	<p>的工作氛围，</p> <p>能力目标：能更好地将所学市场营销理论和知识应用于就业后的工作实践，进一步学生营销专业技能的训练，提高实际工作能力，塑造“一技之长+综合素质”的高技能人才。</p>		<p>实训实践要求：根据实习单位的要求组织实践教学活活动，提升操作技能。</p> <p>教师要求：熟悉学生的具体情况，能与实习单位提前做好计划，共同成立实习指导小组；学院、家长与实习单位共同负责学生安全，保证学生实习期间的人身安全；加强对学生实习的监督管理，保持与实习单位密切联系。</p>
<p>毕业作品设计 设计及答辩</p>	<p>素质目标：具有创新意识、创新能力和获取新知识能力；具备严谨务实的治学方法和刻苦钻研、勇于探索的精神。</p> <p>知识目标：理解毕业设计格式规范要求，领会毕业设计任务书的要求和毕业设计流程，掌握毕业设计的撰写要求和主要内容。</p> <p>能力目标：能运用专业基本知识和专业基本技能，模拟解决市场营销中实际问题的能力；能综合运用专业所学知识完成毕业设计的选题、资料查找、作品的撰写和答辩。</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 毕业设计选题 2. 毕业设计资料的整理及学习 3. 毕业设计的撰写 4. 毕业设计答辩。 	<p>教学方式方法：精讲+多练、教、学、做一体化，通过任务驱动、情景教学、案例教学、课堂讲授、资料查询等教学方法，提高教学的时效性；</p> <p>考核方式：用多元评估体系，将过程考核与结果考核相结合。</p> <p>实训实践要求：根据课程内容设计引入真实实践任务，以“学生为中心”组织实践教学活活动，提升实践操作技能。</p> <p>教师要求：具有扎实理论基础和企业实践工作经历，具有较强信息化教学能力，能根据市场营销专业特点进行毕业设计和答辩。</p>

42. 其他

表 10 专业拓展课程设置与课程描述一览表

课程名称	教学目标	主要内容	教学要求
入学教育	通过本课程的学习，使学生	主要包括规章制度、	成立由学生工作书记任组长、学

	学会遵纪守法、遵守学院的规章制度，理论与实践的有机结合，使学生对专业设置、专业人才培养模式、专业课程设置、专业学习方法等内容有进一步的了解，以便对自己所学专业有个完整的认知过程，有助于做好未来的职业生涯规划；通过具体的参观实践活动，使学生在入学开始便接受爱国、爱校教育，使其提升爱国、爱校意识，以便为学院、国家的发展做出更大的贡献。	遵纪守法教育；爱院建院劳动；成长、成才、成功报告；专业认知；参观等内容。	生处长、教务处长、二级院书记为副组长的本课程教学和考核领导小组，负责教学和考核的领导工作；成立由学生处、教务处、二级院学工办组成的本课程考核工作小组。教务处、学生处负责考核的总体协调，各二级院学办负责考核的具体组织工作，学生处负责提供符合要求的考试环境，并配合做好相关工作；课程考核方式为过程考核，采用平时课程完成情况来评定成绩，学生不得以任何原因提前结束本课程的学习或免修。
体能测试	通过本课程的学习，引导学生关注自己的身体形态和身体状况，并促进学生在校期间积极锻炼、拥有强健的体魄，为以后学生就业打下良好的体质基础。也落实了学校教育要树立“健康第一”的思想。	主要包括台阶实验、身高体重测试、肺活量体重指数测试、立定跳远测试、坐位体前屈测试等内容。	学生每学年进行一次体能测试，将每学年所选取的评价指标的得分之和作为学生体能测试的最后得分，满分为 100 分。根据最后得分评定等级：85 分及以上为优秀，75 分-84 分为良好，60 分-74 分为及格，59 分及以下为不及格。学生毕业时体能测试的成绩和等级，按毕业当年得分和其他学年平均得分各占 50%之和进行评定。学生不得以任何原因提前结束本课程的学习或免修。
毕业教育	通过本课程的学习，引导学生具有敬岗爱业遵纪守法、吃苦耐劳、积极主动等良好的职业道德；具有一定的沟通、团队合作、语言表达、文字表达、自我学习等职业综合素质；遵守行业规程，保守商业秘密；养成严谨、	主要包括企业文化、职业素养等内容。	本课程主要授课方式是“精讲+多练”，“教、学、做一体化”，以“学生为中心”组织教学活动，突出技能训练；通过任务驱动法、情景教学方法、案例教学法、课堂讲授法、头脑风暴法等教学方式和手段，提高教学的时效性；课程采用多元评估体系，即形成性

	踏实的工作习惯和良好的服务意识；具有团队协作精神。		评价和终结性评价相结合的考核方式；主要教学场所为多媒体教室；任课教师应具有扎实理论基础，且在本课程授课过程中，教师要不断培养学生赢利后为国家贡献自己力量的意识。
通用资格证	通过本课程的学习，使学生获得计算机（办公软件）中级、普通话水平考试三甲证书等通用资格证书，使其具有相应的计算机水平和普通话水平，为其以后进入工作岗位奠定计算机水平和普通话水平的基础。	主要包括计算机（办公软件）中级、普通话水平考试培训等。	学校专门安排老师对学生进行计算机（办公软件）中级、普通话水平考试培训，学生不得以任何原因提前结束本课程的学习或免修。学生在毕业时，必须获得计算机（办公软件）中级和普通话水平考试合格证。
职业技能等级证	通过本课程的学习，使学生在国家 1+X 政策的推进下，取得市场营销职业技能等级证书，使其具有相应的市场营销职业技能，为其以后进入工作岗位奠定良好的基础。	主要包括市场调查、营销策划、商务谈判、产品推销等内容。	学校专门安排老师对学生进行市场营销职业技能等级证书，学生不得以任何原因提前结束本课程的学习或免修。学生在毕业时，必须获得市场营销职业技能等级证书。

八、教学进程总体安排

表 11 教学进程总体安排表

课程类别	课程性质	课程编码	课程名称	考 核 学 期	考 核 方 式	学 分	总 学 时	年 级 / 学 期 / 课 时 数						实 践 学 时 比 例	承 担 二 级 学 院 (部 、 部 门)		
								一 年 级		暑 假	二 年 级		暑 假			三 年 级	
								1	2		1	2				1	2
公共平台 课程	公共必修课	BWGG0001	安全知识教育	1	考查	0.5	8	8							40%	保卫处	
	公共必修课	ZBGG5110	形势与政策 1	1	考查	0.5	8	8							20%	思政课部	
	公共必修课	ZBGG5111	形势与政策 2	2	考查	0.5	8		8						20%	思政课部	
	公共必修课	ZBGG5118	形势与政策 3	3	考查	0.5	8			8					20%	思政课部	
	公共必修课	ZBGG5120	形势与政策 4	4	考查	0.5	8				8				20%	思政课部	
	公共必修课	ZBGG5122	形势与政策 5	5	考查	0.5	8					8			20%	思政课部	
	公共必修课	GBGG0009	思想道德修养与法律基础	1	考试	3	48	4*12W							20%	思政课部	
	公共必修课	GBGG0006	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	考试	4	64		4*16W						20%	思政课部	
	公共必修课	GBGG0155	应用文写作	2	考查	3	48		4*12W						50%	物流人文艺术学院	
	公共必修课	RRXY0014	普通话	1	考查	1	16	16H							50%	物流人文艺术学院	
	公共必修课	ZBXX0591	计算机应用基础	1	考试	4	64	4*16W							50%	物流信息学院	
	公共必修课	GBGG0012	心理健康指导①	1	考查	1	16	16H							40%	学生处	
	公共必修课	GBGG0201	心理健康指导②	2	考查	1	16		16						40%		
	公共必修课	GBGG0128	创新创业基础课程	4	考查	2	32				32H				50%	校企合作与就业处	
	公共必修课	GBGG5105	职业生涯规划	1	考查	1	16	16							40%	物流商学院	
	公共必修课	RRWL099	军事理论	1	考查	2	36	2*18W							10%	教务处	
	公共必修课	ZBWG5121	军事技能	1	考查	2	112	112							100%	学生处	
	公共必修课	GBGG0010	体育与健康①	1	考查	2	30	2*15W							90%	物流人文艺术学院	
	公共必修课	BGG0176	体育与健康②	2	考查	2	32		2*16W						90%	物流人文艺术学院	
	公共必修课	050001005	实用英语①	1	考试	4	60	4*15W							40%	物流人文艺术学院	
	公共必修课	050001006	实用英语②	2		2	32		2*16W						40%	物流人文艺术学院	
公共必修课	GBGG0157	体育俱乐部活动①	3	考查	1	24			24H					100%	物流人文艺术学院		
公共必修课	GBGG0031	体育俱乐部活动②	4	考查	1	24				24H				100%	物流人文艺术学院		

	公共必修课	QTXY0006	大学生就业指导	5	考查	1	16						16H		40%	校企合作与就业处
	公共必修课	QTXY0007	演讲与口才	1	考查	2	32	2*16W							50%	物流人文艺术学院
	公共必修课	GBGG0021	大学生劳动教育	4	考查	0.5	8				8				50%	学生处
	小计					42	766									
专业课程	专业群平台课程	专业必修课	ZBWG0076	物流市场营销*	2	考试	4	64		4*16W					50%	物流商学院
		专业必修课	ZBWS0405	电子商务基础与应用	2	考试	4	64		4*16W					50%	物流信息学院
		专业必修课	ZBWS0406	轻松读懂财务报表	3	考试	4	64			4*16W				50%	物流商学院
		专业必修课	ZBWG1773	现代物流概论	2	考查	1	16		2*8W					40%	物流管理学院
	专业基础课程	专业必修课	ZBWS0407	营销技能竞赛沙盘实训	1	考查	1	24	24*1W						100%	物流商学院
		专业必修课	ZBWG0096	管理学基础	1	考试	2	30	2*15W						50%	物流商学院
		专业必修课	ZBJM0136	商务礼仪	1	考查	2	32	2*16W						40%	物流人文艺术学院
		专业必修课	ZBWS0408	营销技能竞赛素养实训	2	考查	2	48		24*2W					100%	物流商学院
		专业必修课	ZBWG0098	仓储与配送	2	考试	2	32		2*16W					50%	物流管理学院
		专业必修课	ZBJM0019	公共关系实务	4	考试	2	32				2*16W			50%	物流商学院
		专业必修课	ZBWG0131	广告实务	4	考试	2	32				2*16W			50%	物流商学院
		专业必修课	ZBWS0409	国际经济与贸易	4	考试	2	32				2*16W			50%	物流商学院
		专业必修课	ZBWS0410	商务数据分析	4	考试	2	32				2*16W			50%	物流信息学院
	专业必修课	ZBWS0411	毕业设计指导课	5	考查	2	32					2*16W		50%	物流商学院	
	专业核心课程	专业核心课	SGWG0038	营销专业实训①*	3	考查	2	48			24*2W				100%	物流商学院
		专业核心课	ZBWG0060	市场调查与预测*	3	考试	4	64			4*16W				50%	物流商学院
		专业核心课	ZBWG0097	消费行为分析*	3	考试	4	64			4*16W				50%	物流商学院
		专业核心课	ZBWG0084	营销策划*	3	考试	4	64			4*16W				50%	物流商学院
		专业核心课	ZBWS0412	客户关系管理*	4	考试	2	32				2*16W			50%	物流商学院
		专业核心课	ZBWS0413	营销专业实训②*	4	考查	2	48				24*2W			100%	物流商学院
ZBWG0067		ZBWG0067	推销技巧*	4	考试	4	64				4*16W			50%	物流商学院	
ZBWG0055	ZBWG0055	商务谈判*	4	考试	4	64				4*16W			50%	物流商学院		
	小计					58	982									
拓展课程	公共拓展(人文素养)	公共必修课	ZBGG5114	大学生传统文化修养	1	考查	0.5	8	8						50%	人文艺术学院
	公共必修课	ZBGG5112	大学生礼仪修养	2	考查	0.5	8		8					50%	人文艺术学院	
	公共必修课	ZBGG5122	大学生艺术修养	4	考查	0.5	8				8			50%	人文艺术学院	

	公共必修课	ZBGG5117	大学生人文素养	4	考查	0.5	8				8			50%	人文艺术学院
	公共必修课	ZBGG5123	大学生科技素养	5	考查	0.5	8					8		50%	物流信息学院
专业拓展 (专业选修课、专业讲座)	专业选修课	ZBGG5116	Photoshop 图像处理	2	考试	2	32		2*16W					80%	物流信息学院
	专业选修课	ZBWS0415	运输实务	5	考试	2.5	40					4*10W		50%	物流管理学院
	专业选修课	ZBWG0091	视频采编	3	考试	2	32			2*16W				80%	物流信息学院
	专业选修课	ZBXX0148	人力资源管理	4	考试	2	32				2*16W			50%	物流商学院
	专业选修课	ZBWS0416	职业店长实务	3	考试	4	64			4*16W				50%	物流商学院
	专业选修课	ZBWS0417	企业经营管理	5	考试	2.5	40					4*10W		50%	物流商学院
	专业选修课	ZBWS0418	销售管理	4	考试	2	32				2*16W			50%	物流商学院
	专业选修课	ZBWG0015	进出口货运代理操作	3	考试	2	32			2*16W				50%	物流管理学院
	专业选修课	ZBWG0085	专业讲座 1	1-5	考查	0.25	4							90%	物流商学院
	专业选修课	ZBWS0419	专业讲座 2	1-5	考查	0.25	4								物流商学院
	专业选修课	ZBWS0420	专业讲座 3	1-5	考查	0.25	4								物流商学院
	专业选修课	ZBWS0422	专业讲座 4	1-5	考查	0.25	4								物流商学院
		小计							22.5	360					
毕业综合实训、顶岗实习与毕业设计	专业核心课	ZBWS0414	毕业综合实训*	5	考查	6	128					32*4W		100%	物流商学院
	专业核心课	QTXY0002	毕业顶岗实习	5-6	考查	24	576					24*8 W	24*16 W	100%	物流商学院
	专业核心课	QTXY0001	毕业设计	6	考查	4	96						12*12 W	100%	物流商学院
	小计							34	800					24%	
合计								156.5	2908					100%	
入学教育				1		1									
体能测试				1-2		1									
毕业教育				4		1									
通用资格证				2-5		2									
职业技能等级证				2-5		2									
总计								163.5	2908						

九、实施保障

主要包括师资队伍、教学设施、教学资源、教学方法、学习评价、质量管理等方面。

（一）师资队伍

1. 队伍结构

学生数与本专业专任教师数比例不高于 18:1，双师教师占专业教师比例一般不低于 60%，专任教师队伍要考虑职称、年龄，形成合理的梯队结构。

表 12 师资队伍结构一览表

学历结构（%）			职称结构（%）			职业资格证书（%）			组成结构（%）		
博士	硕士	本科	初级	中级	高级	初级	中级	高级	理论教师	实践教师	企业兼职
7.69%	84.61%	7.69%	23.08%	46.15%	30.77%	0	71.4%	28.6%	42.8%	28.6%	28.6%

2. 专任教师

专任教师应具有高校教师资格；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、企业管理等相关专业本科及以上学历；具有扎实的本专业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；有每 5 年累计不少于 6 个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

专业带头人具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外行业、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，在本区域本领域具有一定的专业影响力。

4. 兼职教师

主要从市场营销专业相关的行业企业聘任，具备良好的思想政治素质、职业道德和工匠精神，具有扎实的专业知识和丰富的实际工作经验，具有中级及以上相关专业职称，或具有主管或经理职位，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，能承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

（二）教学设施

教学设施主要包括能够满足正常的课程教学、实习实训所学的专业教室、校内

实训室和校外实训基地等。

1.对教室的有关要求：教室应配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音像设备，互联网接入或 Wi-Fi 环境，并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. 对校内实训室的要求

校内实训室营造职场氛围，配备多媒体设备、投影设备、黑（白）板，计算机（1人一台）、路由器、交换机、常用办公软件、讨论工位，还可以选择配备服务器、无线路由器、打印机、相关实训软件等；支持市场营销专业核心课程教学以及营销新技术相关实训。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。

表 13 校内实训室

序号	实训室名称	功能	面积、设备、台套 基本配置要求	工位
1	沙盘实训室	完成企业模拟经营管理、商务数据分析、销售管理等学习情境的学习，培养学生销售分析与管理的意识和能力。	70 平方米，沙盘软件一套	50
2	智慧物流仿真实训室	完成物流、仓储、配送等学习情境的学习，掌握物流、仓储、配送的有关工作情境的操作技能	210 平方米，叉车、自动堆垛机、高层货架、RFID 电子标签分拣设备、仓储配送软件、打包机	50
3	商务谈判实训室	完成商务谈判、商务沟通等学习情境的学习，，掌握商务沟通与谈判技能	40 平方米，谈判桌、椅、投影设备一套、打印机	11
4	校园实训超市	完成职业店长所需的商品陈列、商品管理、防损管理、门店开发与设计等学习情境的实训，培养学生在真实卖场中从事职业店长岗位的技能	300 平方米，超市货架若干、收银机 3 台、叉车 1 台、电脑 2 台、电话 1 部、投影设备 1 套、桌椅若干、饮水机 1 个，储物柜 2 个、仓库货架若干、货柜若干、监控设备 1 套、监控摄像头 4 个。	20
5	市场营销综合实训室	完成营销策划、市场调查与预测等学习情境的学习，掌握营销策划、市场调查与预测的操作技能。	电脑若干，安装 Windows 系统、Office 等营销应用软件。	50
6	营销技能训练室	完成产品推销等学习情境的学习，掌握产品推销等营销基本技能训练	电脑若干，小方桌 1 张，供推销的商品若干	50
7	语音实训室	提高普通话及英语口语应用能力	语音设备若干	50

3.校外实习实训基地要求

校外实训基地基本要求为：具有稳定的校外实训基地；能够开展销售、销售管理、客户关系管理、市场调查与分析、营销策划与执行、商务谈判等实训活动，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导老师对学生实习进行指导和管理；有保证实习生日常工作、学习、生活的规章制度，有安全、保险保障。

（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所需的教材、图书文献及数字资源配备等。

1. 教材选用基本要求

按照国家规定选用优质教材，禁止不合格的教材进入课堂。学校建立专业教师、行业专家和教研人员参与的教材选用机构，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

图书文献配备能满足人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。专业类图书文献主要包括：有关市场营销理论、技术、方法、思维以及实务操作类图书，经济、管理、营销、信息技术类文献等。

3. 数字教学资源配置基本要求

建设、配备与本专业有关的音视频素材、教学课件、数字化教学案例库、虚拟仿真软件、数字教材等专业教学资源库，种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新，能满足教学要求。

（四）教学方法

本专业课程主要采用任务驱动法、情景教学方法、案例教学法、课堂讲授法、头脑风暴法等教学方法和手段，培养学生的现代物流理念与物流营销的能力，学习能力（收集资料、整理资料），表达能力（书面表达、语言表达），沟通能力（团队融合、工作技巧）等。

1. 任务驱动法

“任务驱动教学法”是一种建立在建构主义学习理论基础上的教学法，它将以往以传授知识为主的传统教学理念，转变为以解决问题、完成任务为主的多维互动的教学理念；将再现式教学转变为探究式学习，使学生处于积极的学习状态，每一位学生都能根据自己对当前问题的理解，运用共有的知识和自己特有的经验提出方案、解决问题。

2. 情景教学方法

情境教学法是指在教学过程中，教师有目的地引入或创设具有一定情绪色彩的、以形象为主体的生动具体的场景，以引起学生一定的态度体验，从而帮助学生理解教材，并使学生的心理机能能得到发展的教学方法。情境教学法的核心在于激发学

生的情感。情境教学，是在对社会和生活进一步提炼和加工后才影响于学生的。诸如榜样作用、生动形象的语言描绘、课内游戏、角色扮演、诗歌朗诵、绘画、体操、音乐欣赏、旅游观光等等，都是寓教学内容于具体形象的情境之中，其中也就必然存在着潜移默化的暗示作用。

3. 案例教学法

案例教学法是一种以案例为基础的教学法(case-based teaching)，案例本质上是提出一种教育的两难情境，没有特定的解决之道，而教师于教学中扮演着设计者和激励者的角色，鼓励学生积极参与讨论，不像是传统的教学方法，教师是一位很有学问的人，扮演着传授知识者角色。

案例教学方法有一个基本的假设前提，即学员能够通过对这些过程的研究与发现来进行学习，在必要的时候回忆出并应用这些知识与技能。案例教学法非常适合于开发分析、综合及评估能力等高级智力技能。这些技能通常是管理者、医生和其他的专业人员所必需的案例还可使受训者在个人对情况进行分析的基础上。提高承担具有不确定结果风险的能力。为使案例教学更有效。学习环境必须能为受训者提供案例准备及讨论案例分析结果的机会，必须安排受训者面对面地讨论或通过电子通讯设施进行沟通。但是，学习者必须愿意并且能够分析案例，然后进行沟通并坚持自己的立场。这是由于受训者的参与度对案例分析的有效性具有至关重要的影响。

4. 课堂讲授法

这种方法是学校传统教育的主要方式，执行简单、针对性较强。由于这种方法以教师向学生单方面讲授为主，所以师资力量对培训效果影响很大课堂讲授法的缺点是方式上整齐划一，不适应多样化的要求，所以常和其他方法结合使用。

5. 头脑风暴法

头脑风暴法又称智力激励法、BS法、自由思考法，是由美国创造学家 A F 奥斯本于 1939 年首次提出、1953 年正式发表的一种激发性思维的方法。此法经各国创造学研究者的实践和发展，至今已经形成了一个发明技法群，深受众多企业和组织的青睐。

采用头脑风暴法教学时，主持者以明确的方式向所有参与者阐明问题，说明会议的规则，尽力创造在融洽轻松的会议气氛。一般不发表意见，以免影响会议的自由气氛。由学生“自由”提出尽可能多的方案。

6. 角色扮演+模拟演练法

设置谈判情景后让学生分别扮演不同的角色，进行模拟演练，一般在商务谈判实验室中进行；完全按照实际的谈判过程进行；在这个过程中学生也可互换角色进行。该教学方法既使学生学到了实践技能，又找到了在谈判现场的感觉，体现了人文关怀，真正做到了学校与实际工作的无缝对接及深度融合，使我校培养的毕业生更受用人单位欢迎。

（五）学习评价

每门课程都要对学生诊断考核、过程考核与终结考核的评定。有实验、实训的课程考核计分为平时成绩占 30%（考勤、作业、单元考试等，含期中测验）；实验、实训成绩占 40%、期末占 30%。无实验、实训的课程考核计分为平时成绩（考勤、作业、单元考试等，含期中测验）占 50%，期末占 50%。

1. 诊断性评价

课前进行诊断性评价，主要考核学生课前线上自学效果。

2. 形成性考核

（1）学生基本学习素养：

依据课堂表现（回答问题、讨论发言、听课状况）、考勤、作业等情况评定，鼓励学生积极思考，踊跃发言。使学生注重平时学习，改变学生期末考试前临时抱佛脚、搞突击的习惯。

43. 能力训练成绩：由教师评价+小组学生评价+学生自评相结合。教师评价是指在课程实施过程中，教师观察学生的工作方法和操作步骤，结合课程的学习目标要求，检查学生完成学习性工作任务进程的合规性和经济性，提出专业建议，并给出评价结果；小组学生评价即小组学生互评，是指学生分组进行学习并完成学习任务时，学生要同时观察小组中其他同学的工作方法和操作步骤，结合课程的学习目标要求，检查小组中其他同学的完成学习性工作任务进程的合规性和经济性，并给出评价结果；学生自评即指学生审视自己的工作方法和操作步骤，结合课程的学习目标要求，检查自己完成学习性工作任务进程的合规性和经济性，并给出评价结果。

3. 终结性考核：

期末时，由教师根据专业标准、课程标准要求，结合职业成长规律，以笔试的形式考核学生完成课程学习任务所应掌握的知识，注重理论与实际的联系和对学生分析能力的考察。

（六）质量管理

1. 建立专业人才培养方案调整机制。学校通过开展多层次和角度的专业调研，形成调研报告，根据调研掌握的行业发展趋势、企业技术和管理发展走向及要求，适时调整人才培养方案，专业人才培养方案的调整邀请了企业代表或行业专家参与，充分听取行业企业专家的意见，合理采纳其建议，保证所编制的专业人才培养方案紧跟企业需求。

2. 建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，形成“8 字螺旋”，小螺旋分析预警，实时调控改进，大螺旋质量提升。加强日常教学组织运行与管理，建立健全日常教学巡查、专项检查、学生信息员、听评课等教学质量管理制度，建立与行业企业联动的实践教学环节，强化教学组织功能，每学期开展公开示范课、集体备课等教研活动。通过专业技能抽查、毕业设计抽查以及学生技能竞赛以全面掌握学生的学习效果，达成人才培养目标。

3. 学校和二级院建立专业建设和教学质量诊断与改进机制，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。

4. 学校和二级院完善教学管理机制，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。

5. 学校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。

6. 专业教研组织充分利用评价分析结果有效改进专业教学，持续提高人才培养质量。

十、毕业要求

1. 具有良好的政治思想素质和职业道德素养；
2. 具有现代物流基本理念，在规定的修业年限内完成专业人才培养方案中规定的课程或实践环节学习并取得相应学分，修满 164 学分；；在总学分中，公共基础课程学分不低于 25%，综合素质拓展类选修课学分不低于 10%。

3. 取得计算机（办公软件）中级、普通话水平考试三甲证书；
4. 根据国家 1+X 政策的推进，取得相关的市场营销职业技能等级证书。
5. 通过体育达标、心理健康测试。积极参加政府、学校、社会组织的各级各类专业技能、素质能力拓展等各级各类竞赛活动，按照学校制定的大学生综合素质测评办法进行量化测评，测评成绩在合格以上。
6. 学生毕业前需结合专业理论和专业技能知识的认识和体验，提交 1 件与本专业相关的毕业设计作品，成绩评定合格以上。
- 7.按专业标准要求完成顶岗实习，实习时间不少于 6 个月，实习成绩在合格以上。

十一、附录

附表 1：课时与学分分配表

附表 2：教学进程安排表

附表 3：课外综合实践学分认定表；

附表 4：校内校外课程学分认定表

附表 5：专业建设委员会成员一览表

附表 6：教学计划变更审批表

附录

附表 1：课时与学分分配表

学习领域		课程门数	课时分配		学分分配		备注
			课时	课时比例 (%)	学分	学分比例 (%)	
公共基础课程		24	758	26.07%	40.5	25.00%	
专业学习课程	专业基本能力课程	14	534	18.36%	32	19.75%	
	岗位核心能力课程	8	448	15.41%	26	16.20%	
拓展课程	公共拓展课程	6	48	1.65%	3	1.85%	
	专业拓展课程	13	320	11.00%	19.5	12.04%	
毕业综合实训、顶岗实习与毕业设计		3	800	27.51%	34	20.99%	
入学教育					1	0.62%	
体能测试					1	0.62%	
毕业教育					1	0.62%	
通用资格证					2	1.23%	
职业技能等级证					2	1.23%	
总计		68	2908	100%	162	100%	

附表 2: 教学进程安排表

学期	序号	课程名称	总课时	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
第一学 期	1	形势与政策 1	8					8H																	
	2	思想道德修养与法律基础	48					4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						
	3	普通话	16					16 H																	
	4	计算机应用基础	64					4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	5	心理健康指导	16					16 H1 6H																	
	6	职业生涯规划	16					16 H																	
	7	军事理论	36					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4	4	
	8	体育与健康①	30					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		
	9	实用英语①	60					4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	
	10	营销技能竞赛沙盘实训	24					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	11	管理学基础	30					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	
	12	演讲与口才	32					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	13	商务礼仪	32					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	14	大学生礼仪修养	8					8H																	
	15	专业讲座	4					4H																	
	16	军事技能	112	112H																					
	17	安全知识教育	8																						
		小计	544					24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	18	18	20	12		
第二学 期	1	形势与政策 2	8	8H																					
	2	毛泽东思想和中国特色社会主义	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						

学期	序号	课程名称	总课时	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
		理论体系概论																						
	3	应用文写作	48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4										
	4	心理健康指导	16	16H																				
	5	体育与健康②	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	6	实用英语②	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	7	现代物流概论	16	16H																				
	8	电子商务	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	9	营销技能竞赛素养实训	48																		12	12	12	12
	10	仓储与配送	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	11	物流市场营销	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	12	大学生传统文化修养	8	8H																				
	13	Photoshop 图像处理	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	14	专业讲座	4	4H																				
		小计	468	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	20	20	20	20	12	12	12	12
第三学期	1	形势与政策3	8	8H																				
	2	体育俱乐部活动①	24																	24				
	3	轻松读懂财务报表	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	4	职业店长实务	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	5	进出口货运代理操作	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	6	营销专业实训①	48																			16	16	16
	7	市场调查与预测	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	8	消费行为分析	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	9	营销策划	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	10	视频采编	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					

学期	序号	课程名称	总课时	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20		
	11	大学生劳动教育	8																						
	12	专业讲座	4																						
	小计		476	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	16	16	16	
第四学期	1	形势与政策 4	8	8H																					
	2	创新创业基础课程	32	32H																					
	3	客户关系管理	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	4	体育俱乐部活动②	24	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2										
	5	国际经济与贸易	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	6	广告实务	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	7	销售管理	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	8	人力资源管理	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	9	商务数据分析	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
	10	营销专业实训②	48																		12	12	12	12	
	11	推销技巧	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	12	商务谈判	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	13	大学生艺术修养	8	8H																					
	14	大学生人文素养	8	8H																					
	15	专业讲座	4	4H																					
	16	公共关系实务	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2						
小计		476	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	22	22	22	22	12	12	12	12		
第五学期	1	大学生就业指导	16	16H																					
	2	形势与政策 5	8	8H																					
	3	企业经营管理	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4												
	4	运输实务	40	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4												

学期	序号	课程名称	总课时	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	
	5	毕业设计指导课	32	4	4	4	4	4	4	4	4													
	6	大学生科技素养	8	8H																				
	7	毕业综合实训	128	12	12	12	12	12	12	12	12	16	16											
	8	毕业顶岗实习	192											20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	12
	小计		456	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	20	20	20	20	20	20	20	20	20	12
第六学期	1	毕业顶岗实习	384	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24						
	2	毕业作品设计及答辩	96																	24	24	24	24	
	小计		480	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24
三年	合计		2908																					

附表3：课外综合实践活动学分认定表

级别	内容	认定学分	认定单位
院级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	一等奖1.5学分、二等奖1学分、三等奖0.5学分	二级学院
校级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	一等奖2.5学分、二等奖2学分、三等奖1.5学分,其他奖项1学分、参与者0.5学分	活动组织部门
市级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	一等奖3学分、二等奖2.5学分、三等奖2学分,其他奖项1.5学分、参与者1学分	教务处
省级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	一等奖3.5学分、二等奖3学分、三等奖2.5学分,其他奖项2学分、参与者1.5学分	教务处
国家级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	一等奖4学分、二等奖3.5学分、三等奖3学分,其他奖项2.5学分、参与者2学分	教务处

注：1、其它未列项目比照上述考核方式执行。

附表4：校内校外课程学分认定表

课程名称	课程学习形式	学分	考核方式	认定单位
物流市场营销	理论+实践	4	笔试+岗位技能操作	湖南步步高商业连锁股份有限公司
营销策划	理论+实训	4	笔试+岗位技能操作	天地壹号饮料股份有限公司
商务谈判	理论+实训	4	笔试+岗位技能操作	梅溪湖步步高连锁超市
推销技巧	理论+实训	4	笔试+岗位技能操作	杭州娃哈哈集团
毕业顶岗实习	实习	18	岗位技能操作	天地壹号饮料股份有限公司

附表5：专业建设委员会成员一览表

序号	姓名	所在单位	职称/职务	委员会中任职
1	刘意文	湖南现代物流职业技术学院	副教授、物流商学院院长	主任
2	张开创	杭州娃哈哈集团	高级经济师、湘北市场拓展总监	副主任
3	朱 彤	上海佳吉快运有限公司长沙分公司	高级经济师、副总	副主任
4	旷健玲	湖南现代物流职业技术学院	副教授、市场营销专业带头人、物流商学院副院长	副主任

5	李炫林	湖南现代物流职业技术学院	副教授、市场营销教研室主任	成员
6	肖和山	湖南现代物流职业技术学院、湘物联	副教授、湘物联副秘书长	成员
7	张小桃	湖南现代物流职业技术学院	副教授、连锁经营教研室主任	成员
8	赖霞红	湖南现代物流职业技术学院	讲师、商务管理负责人	成员
9	黄邦启	华凌汽车销售公司	高级经济师、副总	成员
10	范萍	创诚建材销售公司	会计师、总经理	成员
11	易灿	湖南现代物流职业技术学院	副教授	成员
12	熊英	湖南现代物流职业技术学院	信息系统项目管理师	成员
13	何艳君	湖南现代物流职业技术学院	讲师	成员
14	肖晓琳	湖南现代物流职业技术学院	讲师	成员
15	邓红霞	湖南现代物流职业技术学院	讲师	成员
16	汤澜	湖南现代物流职业技术学院	讲师	成员
17	优秀毕业生 2-3 名			

附表 6：教学计划变更审批表

_____院 _____年____月____日

变更教学计划班级	
增开课程/减 开课程/更改课程/ 调整开设时间	
变更理由	
二级学院 专业指导 委员会意见	签字(章) 年 月 日

教务处意见	签字(章) 年 月 日
主管院长意见	签字(章) 年 月 日