



雲南外事外語職業學院

Yunnan College of Foreign Affairs & Foreign Language

人才培养方案

(市场营销专业)

专业名称：市场营销专业

专业代码：730602

层 次：三年制中专

教务处

2022年5月

市场营销专业人才培养方案

一、专业名称（专业代码）

市场营销专业（730602）

二、入学要求

初中毕业或具有同等学力

三、基本修业年限

三年

四、职业范围

序号	对应就业岗位	职业资格证书举例	专业技能方向
1	调查员、业务员、市场推广员	营销员	市场推广
2	促销员、推销员、理货员、营业员、导购员	营业员	商品销售
3	收银员、前台接待员、售后服务员	营销员	客户服务

五、培养目标：

本专业培养德智体美劳全面发展，掌握扎实的科学文化基础和市场调研、商品销售、客户服务等知识，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高素质技术技能人才。

六、培养规格

(一) 素质

(1) 坚定拥护中国共产党领导，在习近平新时代中国特色社会主义思想指导下，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。遵守法纪、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。

(4) 具有良好的综合素质，有精雕细琢、尚巧创造为主的专业素质；尊师重道、敬业乐业为主的道德素质；严谨专注、宁静致远为主的心理素质；持戒守规、求实创新为主的思维素养及审美情趣、以及良好的心理承受能力、独立生活能力、人际交往能力、应变能力。

(二) 知识

(1) 具有良好的职业道德，能自觉遵守行业法规、规范和企业规章制度。

(2) 知礼仪，守诚信，有责任意识。

(3) 能够廉洁自律，坚持公平交易的营销工作原则。

(4) 具有较强的心理承受与抗挫折能力。

(5) 具有团队合作精神和良好的人际沟通能力。

(三) 能力

- (1) 了解市场营销职业，了解营销理念。
- (2) 能够根据采购计划进行订单跟踪，完成采购任务。
- (3) 能够进行商品的保管、调配与出入库操作。
- (4) 能够根据经营需要，熟练进行商品的陈列与维护。
- (5) 了解消费者购买行为的类型、特点，掌握不同消费者购买过程中心理决策过程的差异。
- (6) 能够进行基本的会计记账、报表工作。
- (7) 具备较强的商务谈判能力，善于排除客户异议，能够对客户进行信息跟踪，促成交易。
- (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) 能够运用基本的促销方法进行活动组织和实施促销计划。
- (10) 能够根据公司现场管理标准，完成卖场标准化工作。

职业能力概述与对应课程设置

基本素质、能力	能力要求	对应课程设置	备注
基本素质	1、掌握必备的思想政治理论，科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识； 2、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； 3、勇于奋斗、乐观向上，具有	哲学与人生、职业道德与法治、历史、中华优秀传统文化、体育与健康	国家体育锻炼标准（学生体质健康标准）的达标测试合格

	自我管理能力和职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。		
外语及计算机运用能力	1、具备基本的英语交流能力； 2、具有处理一般性英语技术资料的能力； 3、具有计算机操作系统和常用应用软件的使用能力；	外语、计算机应用基础	
职业核心能力	1. 能够根据不同商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，及时调整商品展示。 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。 3. 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。 4. 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。 5. 能够进行客户信息的收集、整理、维护和建立客户电子档案。 6. 能够建立商品的电子信息档案，并定期进行整理和维护。 7. 能够为客户解答和提供商品的售前、售后等服务信息。 8. 能够掌握账务处理及财经应用文的写作。	基础会计、网络营销实务、客户关系管理、门店运营实务、财经应用文写作、客户咨询与投诉处理。	
职业实践能力	1、实习实训是专业技能课教学的重要内容，含校内外实训、教学实习等多种形式来获取。 2、顶岗实习应按照专业对口的原则，到平面设计类职业岗位直接参与生产过程，综合运用本专	跟岗实习、顶岗实习实习报告。（统一）	

	业所学的知识和技能，以完成一定的生产任务，并进一步获得感性认识，掌握操作技能。		
职业可持续发展能力	通过专业学习培训与实践来提升学生职业素养，为职业可持续发展打好基础，为学生就业、创新、创业及管理方面有更高的意识形态来获得成功。	通过顶岗实习, 掌握市场调研、商品销售、客户服务等流程及相关岗位技能要求, 实际体验职业现场环境, 深入了解营销工作岗位要求和 管理情况并提交实习报告	

七、课程设置及学时安排

(一) 课程设置

1. 公共基础课程

三年制中专开设：

(1) 思政课程：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。

(2) 通识教育课程：军事理论、军事技能、语文、数学、外语、计算机应用基础、历史、体育与健康、艺术赏析、中华优秀传统文化、劳动教育、安全教育、物理、化学、文字录入与编辑。

2. 专业技能课

(1) 专业基础课程

专业基础课程 7 门：中华商业文化、商品学基础、市场营销基础、商务礼仪与沟通、消费者心理学、市场调查与预测、广告实务。

(2) 专业核心课程

专业核心课程 6 门：基础会计、网络营销实务、客户关系管理、门店运营实务、财经应用文写作、客户咨询与投诉处理。

3. 核心课程介绍

序号	专业核心课程名称	主要教学内容
1	基础会计	通过该课程的学习，使学生了解会计的基本职能和特点；掌握企业财务信息的分析的方法；了解会计核算的基本方法，掌握企业决算、预算的相关知识；能进行基本的会计记账、报销工作。
2	网络营销实务	通过该课程的学习，使学生了解网络营销的方法，掌握信息收集、发布的方法；了解网络营销环境。掌握通过网络进行市场调研的方法；了解网络营销战略与计划，灵活运用网络营销的产品策略、价格策略；了解网络营销的渠道策略，学会利用网络进行市场营销实务操作；掌握网络营销的程序、市场分析、市场开拓、市场维护，网络经营技巧等方法或技能。
	客户关系管理	通过学习了解接待客户的准备工作，掌握客户服务语言技巧；了解客户选择与开发的渠道、方法；掌握 ABC 分类法，对现有顾客进行分类管理；理解客户期望，掌握满足客户

3		期望的方法。提升客户满意度:了解客户流失的原因及解决方法。
4	门店运营实务	了解人员招聘、入职、培训、任免基本程序,熟悉营销相关岗位员工排班、考勤与团队管理方法;了解门店销售绩效管理方案:掌握门店卖场环境维护,日常清洁、安全检查等运营方法;掌握针对负库存、虚库存等库存异常的特殊盘点,核查方法,了解门店运营损益要点以及提升利润要点:掌握门店促销的基本流程和方法。
5	财经应用文写作	通过该课程的学习,主要使学生能了解常见财经应用文的体例与书写要求;理解企业相关经营合同等文书条款;会撰写市场调查报告,以及小企业财务情况说明书、财务人员工作总结、减税免税申请书等基本文书。
6	客户咨询与投诉处理	通过该课程的学习,掌握接待客户咨询的标准语言及行为规范与投诉;了解客户投诉的原因、心理;了解客户投诉处理的流程、原则及标准;掌握处理客户投诉的技巧。

(二) 学时安排

市场营销专业学时需达到专业总学时 3050 学时,其中,公共基础课共计 1082 学时,专业基础课 396 学时,专业核心课 432 学时;实践性总学时达 2022 学时。

八、课程体系设计

1. 各学期课程时间分配表 (单位: 周)

教学安排	第一学年		第二学年		第三学年		合计
	一	二	三	四	五	六	
入学教育	1						3

		书											
共计			136	3050	1028	2022	26	26	22	22	18	12	

3. 课程课时、学分结构

类别	思政课程 模块	通识教育 模块	课外综合 素质	专业基础 课程模块	专业核心 课程模块	实践技能 模块	合计
学时	144	938	72	396	432	1068	3050
理论学时	144	470	0	198	216	0	1028
实践学时	0	468	72	198	216	1068	2022
学分	8	48	4	22	24	30	136
占比	4.72%	30.75%	2.36%	12.98%	14.16%	35.02%	100.00%

4. 毕业要求

学分要求：学生按本培养方案要求，思想政治理论课修满 8 学分，通识教育课修满 48 学分，专业课修满 46 学分（专业基础课学分 22 学分，专业核心课 24 学分）；实践技能模块修满 30 学分；共 3050 学时，136 学分。

九、基本教学条件

（一）师资队伍

市场营销专业校内师资队伍一览表

序号	姓名	最高学历	所学专业	职称	教师资格证	其它资格证
1	蔡舒	本科	广告学	讲师	高校教师资格证	经济师
2	王洪杰	本科	国际经济与贸易	无职称	无	
3	方艳	本科	会展经济与管理	无职称	无	会展策划师，会计从业资格证
4	谢昌鑫	本科	电子商务	无职称	无	计算机 CEAC、普通话二级乙等

5	赵映红	本科	工商管理	助教	高校教师资格证	中级会计师
---	-----	----	------	----	---------	-------

(二) 教学设施

1. 专业教室条件

配备黑（白）板、多媒体计算机、投影设备、音响设备，互联网接入或 WiFi 环境，并具有网络安全防护措施。安装应急照明装置并保持良好状态，符合紧急疏散要求、标志明显、保持逃生通道畅通无阻。

2. 校内专业实训基地条件

市场营销专业始终坚持“理论与实践相结合”的办学原则，建有专业校内实训室情况如下：

(1) 会计综合实训室

实训室名称	会计综合实训室	面积（平方米）	80
序号	核心设备	数量要求	功能
1	实训工作台	12 套	分组分岗位设置模拟企业实施教学
2	档案柜	1 个	凭证账簿的保管
3	装订机	2 套	会计凭证的装订
4	计算器	20 台	会计核算的辅助工具
5	相关实训资料和工具	若干	会计核算耗材，如填制会计凭证、登记账簿，签章

(2) ERP 沙盘模拟实训室

实训室名称	ERP 沙盘模拟实训室	面积（平方米）	80
序号	核心设备	数量要求	功能
1	实训工作台	8 套	分组分岗位设置模拟企业实施教学
2	物理沙盘	8 套	运用物理沙盘模拟企业经营
3	电子沙盘	1 个	运用电子沙盘模拟企业经营
4	计算机	9 台	操作电子沙盘
5	高清投影仪	1 个	演示和操作讲解
6	互联网	1 条	操作电子沙盘，进行商战

(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、图书文献及数字教学资源等。

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。学校应建立专业教师、行业专家和教研人员等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:学前教育行业政策法规、行业标准、技术规范以及学前教育类实验实训手册等;学前教育相关专业操作技术类图书和实务案例类图书;

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,应种类丰富、形式多样、使用便捷、动态更新,能满足教学要求。

十、质量保障

质量是学校的根本,特色是学校的生命,我院培养的人才培养质量的保障如下:

(一) 建立专业建设和教学质量诊断与改进机制

学校和二级院系应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,达成人才培养规格。

(二) 完善教学管理机制

学校和二级院系应完善教学管理机制,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。

(三) 建立毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制

学校应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。

(四)专业教研组织应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。

(五) 建设“双师”型骨干教师队伍

建设“双师”型骨干教师队伍,采取如岗前培训、青年教师导师制、教学技能竞赛、教师评聘职称等多项政策,组织教师到基地学习、实践,接受新的专业知识和信息,有计划地对在教学、科研方面业绩显著的专业带头人和骨干教师进行培养。

（六）调整优化专业结构、推进课程体系改革

市场需求是职业院校专业建设的出发点，也是职业院校人才培养的落脚点。因此，我校定期深入市场进行调查研究，走访用人单位，联系人力资源机构，清晰明确专业培养目标定位。

（七）以培养学生的岗位能力为核心，构建课程体系

首先，对课程体系和教学内容作适当调整，以应用为目的，强调岗位的针对性和实用性，加大课程整合力度，及时更新教学内容；其次，强化综合实训教学。

（八）按照职业要求培养学生素质

一方面，我们精心设置学生的人文教育课程，创新教育教学方法。把职业素质要求纳入人才培养计划，渗透到教育教学全过程，通过开展情景、案例教学等，营造准职业教育氛围，让学生在实验、实习环节中，接受职业道德教育，规范自身行为，养成良好的习惯；校外教学主要通过组织学生开展社会调查、到企业进行实习等形式，通过企业精神、严格管理，师带徒式的言传身教等方面的影响，使学生们的职业精神得到进一步培养和强化；再次，我们根据高等职业教育的性质，建立了以人文校园职业环境为主线、特色鲜明的校园文化，努力做好全员育人，环境育人。以学校的校风、教风、学风和工作作风的提炼，校园建筑、道路、景点的设计命名，教学场所和文化设施的布置等方面熏陶和感染学生；最后，改革创新学生评价考核的形式和内容，增加有关职

业素养方面的评定，引导和要求学生对照自己，约束自己，提高自己。

（九）校企合作

走校企合作道路，校企合作适应社会与市场需要，在合作过程中，学校与企业双方可以实现资源互补，校企合作可以推动学生的工作经验和实战实力。

（十）发挥名师、专家辐射影响作用

首先，以名师为指导，建立友好合作关系，做到教育资源共享；其次，强化名师的内功修炼和形象塑造，发挥其在校内外的示范辐射作用。如：开展送课下乡，名师论坛，教学基本功展示，教学经验报告交流等等形式。以此增强学生的社会责任感，热爱教育事业，热爱本职工作。

十一、毕业要求

本专业学生必须达到下列要求方可毕业：

1. 思想政治：在籍期间政治思想行为表现合格，没有违法行为或违纪处分已按照相关规定被解除；

2. 修业年限：在规定的修业年限内完成规定课程学习；

3. 实习实践：按要求完成相应的见习和实习任务，且成绩合格；

学分要求：在规定期限内，修满本方案规定的课程 136 学分；

5. 必备技能：各项专业技能考核成绩合格；

6. 毕业设计（实习报告）：按要求完成毕业设计（实习报告）且成绩合格。