

# 江苏联合职业技术学院丹阳中专办学点 市场营销专业 2021 级实施性人才培养方案

## 一、专业名称及代码

专业名称：市场营销

专业代码：530605

## 二、入学要求

初中应届毕业生

## 三、修业年限

5 年

## 四、职业面向

所属专业大类 (代码)	所属专业类 (代码)	对应行业 (代码)	主要职业类别 (代码)	主要岗位类别或技术 领域举例	职业资格或 职业技能等 级证书举例
财经商贸大类 (53)	市场营销 (5306)	批发业 (51) 零售业 (52)	营销员 (4-01-02-01) 商品营业员 (4-01-02-03) 摊商 (4-02-02-05) 市场营销专业人员 (2-06-07-02)	销售代表、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、市场调研 专员	网店运营推广、电子商 务数据分 析、财务共 享服务职业 技能等级证 书(初级) 等 1+X 职业 技能等级证 书。

## 五、培养目标与培养规格

### (一) 培养目标

本专业培养理想信念坚定，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，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，有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，面向批发业、零售业，能够从事产品销售、营销活动组织、品牌推广、销售管理、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精神。

(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排球、篮球或者乒乓球为主的一两项主要运动技能，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，培养书法、美术等 1-2 项艺术特长或爱好，结合丹阳地方红色文化及地方乡土文化特色教育，提升学生文化修养及培养爱国爱乡高尚情操。

## 2. 知识

- (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) 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与方法。

(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) 能够对顾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业谈判。

(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) 具备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。

## 六、课程设置及要求

本专业课程设置框架主要包括公共基础课程体系和专业（技能）课程体系。公共基础课程体系包括思想政治课程模块和文化课程模块；专业（技能）课程体系包括专业（群）平台课程模块、专业核心课程模块、专业技能实训课程模块、专业方向课程模块等。

### （一）主要公共基础课程教学内容及目标要求

序号	课程名称 (学时)	主要教学内容	目标要求
1	中国特色 社会主义 (32)	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	紧密结合社会实践和学生实际，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

		“五位一体”总体布局的基本内容。	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。
2	心理健康与职业生涯 (34)	阐释职业生涯发展环境、职业生涯规划；正确认识自我、正确认识职业理想与现实的关系；了解个体生理与心理特点差异，情绪的基本特征和成因；职业群及演变趋势；立足专业，谋划发展；提升职业素养的方法；良好的人际关系与交往方法；科学的学习方法及良好的学习习惯等。	通过本课程的学习，学生应能结合活动体验和社会实践，了解心理健康、职业生涯的基本知识，树立心理健康意识，掌握心理调适方法，形成适应时代发展的职业理想和职业发展规划，探寻符合自身实际和社会发展的积极生活目标，养成自立自强、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，提高应对挫折与适应社会的能力，掌握制订和执行职业生涯规划的方法，提升职业素养，为顺利就业创业创造条件。
3	哲学与人生 (34)	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的价值判断和行为选择的意义；社会主义核心价值观内涵等。	通过本课程的学习，学生能够了解马克思主义哲学基本原理，运用辩证唯物主义和历史唯物主义观点认识世界，坚持实践第一的观点，一切从实际出发、实事求是，学会用具体问题具体分析等方法，正确认识社会问题，分析和处理个人成长中的人生问题，在生活中做出正确的价值判断和行为选择，自觉弘扬和践行社会主义核心价值观，为形成正确的世界观、人生观和价值观奠定基础。
4	职业道德与法治 (34)	感悟道德力量；践行职业道德的基本规范，提升职业道德境界；坚持全面依法治国；维护宪法尊严，遵循法律规范。	通过本课程的学习，学生能够理解全面依法治国的总目标，了解我国新时代加强公民道德建设、践行职业道德的主要内容及其重要意义；能够掌握加强职业道德修养的主要方法，初步具备依法维权和有序参与公共事务的能力；能够根据社会发展需要、结合自身实际，以道德和法律的要求规范自己的言行，做恪守道德规范、尊法学法守法用法的好公民。
5	思想道德与法治 (51)	本课程包括知识模块和实践模块。 知识模块：做担当民族复兴大任的时代新人，确立高尚的人生追求，科学应对	紧密结合社会实践和学生实际，运用辩证唯物主义和历史唯物主义世界观和方法论，引导大学生树立正

		<p>人生的各种挑战，理想信念内涵与作用，确立崇高科学的理想信念，中国精神的科学内涵和现实意义，弘扬新时代的爱国主义，坚定社会主义核心价值观自信、践行社会主义核心价值观的基本要求，社会主义道德的形成及其本质，社会主义道德的核心、原则及其规范，在实践中养成优良道德品质，我国社会主义法律的本质和作用，坚持全面依法治国，培养社会主义法治思维，依法行使权利与履行义务。</p> <p>实践模块：通过课堂讨论、经典回放、文献报告等课堂实践，校外参观学习、假期社会调查等社会实践，实现理论学习与实践体验的有效衔接。</p>	<p>确的世界观、人生观、价值观、道德观和法治观，解决成长成才过程中遇到的实际问题，更好适应大学生生活，促进德智体美劳全面发展。</p>
6	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 (68)	<p>阐述马克思主义中国化理论成果的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义，毛泽东思想的主要内容及其历史地位，邓小平理论、“三个代表”重要思想、科学发展观各自形成的社会历史条件、形成发展过程、主要内容和历史地位，习近平新时代中国特色社会主义思想的主要内容及其历史地位，坚持和发展中国特色社会主义的总任务，系统阐述“五位一体”总体布局和“四个全面”战略布局，全面推进国防和军队现代化，中国特色大国外交、坚持和加强党的领导等。</p>	<p>旨在从整体上阐释马克思主义中国化理论成果，既体现马克思主义中国化理论成果形成和发展的历史逻辑，又体现这些理论成果的理论逻辑；既体现马克思主义中国化理论成果的整体性，又体现各个理论成果的重点和难点，力求全面准确地理解毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系，尤其是马克思主义中国化的最新成果——习近平新时代中国特色社会主义思想，引导学生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，努力培养德智体美劳全面发展的社会主义建设者和接班人。</p>
7	语文 (302)	<p>本课程分为基础模块（必修）、职业模块（限定选修）、拓展模块（选修）。</p> <p>基础模块：语感与语言习得，中外文学作品选读，实用性阅读与口语交流，古代诗文选读，中国革命传统作品选读，社会主义先进文化作品选读。</p> <p>职业模块：劳模、工匠精神作品研读，职场应用写作与交流，科普作品选读。</p> <p>拓展模块：思辨性阅读与表达，古代科技著述选读，中外文学作品研读。</p>	<p>正确、熟练、有效地运用祖国语言文字；加强语文积累，提升语言文字运用能力；增强语文鉴赏和感受能力；品味语言，感受形象，理解思想内容，欣赏艺术魅力，发展想象能力和审美能力；增强思考和领悟意识，开阔语文学习视野，拓宽语文学习范围，发展语文学习潜能。</p>
8	数学 (268)	<p>本课程分为必修模块、选修模块、发展（应用）模块。</p> <p>必修模块：集合、不等式、函数、三</p>	<p>提高作为高技能人才所必须具备的数学素养。获得必要的数学基础知识和基本技能；了解概念、结论等</p>

		<p>角函数、数列、平面向量、立体几何、概率与统计初步、复数、线性规划初步、平面解析几何、排列、组合与二项式定理等。</p> <p>选修模块：逻辑代数初步、算法与程序框图。</p> <p>发展（应用）模块：极限与连续、导数与微分等内容。</p>	<p>的产生背景及应用，体会其中所蕴涵的数学思想方法；提高空间想象、逻辑推理、运算求解、数据处理、现代信息技术运用和分析、解决简单实际问题的能力；发展数学应用意识和创新意识，形成良好的数学学习习惯。</p>
9	英语 (234)	<p>本课程分为必修模块、选修模块。</p> <p>必修模块：以主题为主线，涵盖语篇类型、语言与技能知识、文化情感知识。</p> <p>在自我与他人、生活与学习、社会交往、社会服务、历史与文化、科学与技术、自然与环境和可持续发展 8 个主题中，涵盖记叙文、说明文、应用文和议论文等文体，并涉及口头、书面语体。</p> <p>语言与技能知识包括语音知识、词汇知识、语法知识、语篇知识、语用知识。</p> <p>文化情感知识包括中外文化的成就及其代表人物、中外传统节日和民俗的异同、中外文明礼仪的差异、相关国家人文地理、中华优秀传统文化等。</p> <p>选修模块：依据与职业领域相关的通用职场能力设立求职应聘、职场礼仪、职场服务、设备操作、技术应用、职场安全、危机应对、职场规划等主题。</p>	<p>掌握英语基础知识和基本技能，发展英语学科核心素养。能运用所学语言知识和技能在职场沟通方面进行跨文化交流与情感沟通；在逻辑论证方面体现出思辨思维；能够自主、有效规划个人学习，通过多渠道获取英语学习资源，选择恰当的学习策略和方法，提高学习效率。</p>
10	信息技术 (98)	<p>本课程分为基础模块（必修）和拓展模块（选修）。</p> <p>基础模块：信息技术应用基础、网络技术应用、图文编辑、数据处理、演示文稿制作、程序设计入门、数字媒体技术应用、信息安全基础、人工智能。</p> <p>拓展模块：应用办公云、制作实用图册、编制数据报表、开设个人网店。</p>	<p>了解信息技术设备与系统操作、程序设计、网络应用、图文编辑、数据处理、数字媒体技术应用、信息安全防护和人工智能应用等相关知识；理解信息社会特征；遵循信息社会规范；掌握信息技术在生产、生活和学习情境中的相关应用技能；具备综合运用信息技术和所学专业解决职业岗位情境中具体业务问题的信息化职业能力。</p>

## (二) 主要专业（群）平台课程教学内容及目标要求

序号	课程名称 (学时)	主要教学内容	目标要求
1	市场营销 (68)	<p>市场营销基本概念；市场环境分析；消费者购买行为分析；市场营销调研；市场细分；目标市场选择；市场定位；产品策略；定价策略；分销</p>	<p>理解市场营销在市场经济问题和企业营销问题分析中的重要作用；掌握</p>

		渠道策略；促销策略；营销战略与整合营销等。	市场营销理论基本内容；掌握市场分析基本原理和方法知识，能进行定性与定量分析，以适应企业营销问题的实证研究、科学决策和营销管理的需要；能独立完成有关资料的搜集、整理、分析，并运用营销4P策略解决企业市场营销中的实际问题。
2	电子商务基础 (68)	电子商务概念、分类；几种常用电子商务交易模式；网络营销；网上支付与安全交易；物流配送；网上创业等。	掌握电子商务的基本概念、分类、交易模式；掌握网络营销概念、特点、策略；掌握物流基本概念、分类，掌握网络广告的类型和特点；能熟悉电子商务发展中的技术问题、安全问题、物流配送问题、支付问题以及法律法规问题等电子商务中的相关环境；能将所学技能创造性地应用于淘宝、阿里巴巴等知名电子商务网站，进行网上创业。
3	基础会计 (68)	会计的概念、范围、分类；会计核算基础和原则；会计要素、会计等式、运用借贷记账法；识别经济业务与原始凭证；核算企业基本经济业务；财务报表和财务会计报告等。	能正确应用会计的基本规范；能正确判断经济业务性质和内容；能准确按照会计的专门方法作会计业务处理；熟悉财务报表，具有对企业财务状况和经营成果进行分析的能力。
4	现代商务谈判 (68)	商务谈判行为；商务谈判探询；商务谈判准备；商务谈判管理；商务谈判开局；商务谈判磋商；商务谈判排障；商务谈判定局等。	理解商务谈判的基本特征和规律；掌握商务谈判的基本理论、方法和策略；具备从事谈判工作的素质、能力和技巧；树立商务谈判的双赢、合作、博弈意识；会对给定的简单谈判情景进行谈判班子的组建、计划的制定、相关资料的收集与处理以及谈判方案的制定。
5	现代物流	物流概论；物流系统；物流功能要素；物流	掌握物流管理的基本

	管理 (68)	主要模式；物流组织与控制；智慧物流；供应链物流管理；物流新领域等。	知识，熟悉这些知识在物流管理中的应用与发展；具备物流管理的基本技能，并能有效解决物流管理中的实际问题。
6	国际贸易 基础 (68)	国际贸易的基本概念；国际贸易的产生与发展；国际贸易政策；进口关税措施；非关税壁垒措施；鼓励出口和出口管制措施；外国直接投资；跨国公司与国际贸易；区域经济一体化；世界贸易组织等。	掌握国际贸易的基本概念，知晓国际贸易发展趋势；熟悉国际贸易政策和常见的国际贸易措施，了解世界贸易组织相关内容和当代国际贸易发展趋势；能够运用国际贸易基本理论、基本知识对我国外贸措施、动态进行分析；初步具备发现、分析和解决外贸业务问题的能力，形成遵守外贸法律法规和国际贸易惯例的职业道德和职业素养。
7	经济学基础 (68)	包括微观经济学和宏观经济学。微观经济学包括经济学导论、价格理论、消费者均衡、生产与成本理论、市场结构理论与市场失灵等；宏观经济学包括国民收入核算、失业与通货膨胀等。	树立市场经济的意识；掌握市场经济的思维方式及市场运行中的经济规律的基本原理；形成初步具备经济领域从业的基本职业意识和职业素养。
8	沟通协作 技巧 (68)	沟通协作基本原理和原则；沟通心理；有效沟通的基本技能；一对一沟通技巧；小组沟通技巧；人际风格沟通技巧等。	了解沟通协作基本原理和原则；掌握实用沟通技巧；能在一对一沟通、小组沟通及与不同人际风格的上司、下属和客户沟通等情景下正确使用各种沟通技巧并取得良好效果。
9	企业经营 管理 (68)	企业的特征与类型；企业的设立与登记；企业的组织与管理；企业的目标与责任；企业的经营定位与目标；经营管理的职能与方法；企业经营管理要素等。	正确进行企业经营定位；能分析并会制定企业的经营目标；会进行企业经营决策；会对企业的营销进行全面控制，以保证营销计划的贯彻执行；会进行人力资源管理。
10	消费者行为 分析 (68)	消费者购买行为的心理研究；对不同类型消费者购买商品的心理分析；柜台接待的心理研究等。	掌握顾客购买商品的心理能力；学会观察顾客的心理表现，提高观察问题和随机应变的能力。

11	统计学基础 (68)	社会统计的研究对象、特点、基本方法、工作过程；社会统计资料搜集和整理的方法、平均指标、相对指标、时间数列分析、统计指数、参数估计等。	会运用统计设计、统计调查、统计整理和分析的一般方法和技能；能进行具体的计算分析，为从事会计财务管理相关工作奠定基础。
12	连锁经营与管理 (68)	连锁超市发展概述；商品经营陈列；采购作业管理；商品盘点与存货管理；商品质量管理；防损管理；生鲜管理；服务管理；物流与配送管理；财务分析与绩效评估等。	能进行商品陈列、采购、盘点等业务管理；具备良好的质量控制、损耗控制等技能；能胜任连锁经营岗位的工作。
13	商务礼仪 (68)	认知礼仪；个人礼仪；见面礼仪；活动礼仪；办公礼仪；涉外礼仪；综合技能实训等。	能具备商务礼仪意识；掌握商务礼仪的基本知识与基本技能；能按照礼仪规范进行常见的商务活动；养成礼貌待人的习惯。
14	国际商务英语 (68)	商务面试的基本用语；商务接洽的基本特点；商务接待中会议安排流程；接洽技能技巧与用语；产品介绍的用词和表达；在线电商服务人员语言规范及技巧等。	掌握商务英语听说的基本内容；能通过对面试、迎新、会议安排、接待外国客户、视察工厂、介绍产品、在线电商、营销策略等方面的学习，把握客商服务心理需求为其提供优质、人性化的服务。
15	跨境电子商务 (68)	跨境电商交易流程；跨境贸易术语与报价；跨境电商物流与保险；跨境电商支付与结汇；跨境电商网络营销手段；跨境电商平台等。	熟悉跨境电商平台；熟练运用网络营销工具优化产品信息；能通过运营与推广，提升转化率，高效开展企业跨境电子商务活动。

### (三) 主要专业核心课程教学内容及目标要求

序号	课程名称 (学时)	主要教学内容	目标要求
1	现代广告策划 (68)	广告构成要素；广告媒体的选择；广告创意；广告文案的写作和广告活动的策划等。	培养对广告活动及创意的鉴赏和评价能力；训练文案写作能力和广告活动的策划能力。
2	公共关系策划 (68)	公共关系的基本理论；组织和公众各自的相关情况；树立组织形象的方法；组织与公众沟通的手段和技巧等。	掌握现代公共关系基本理论和知识；能有效开展组织与公众的沟通工作；能运用组织形象树立的方法



			与技巧,树立并委会组织良好形象、解决组织工作中存在的问题。
3	现代推销技术 (68)	推销含义;推销员素质要求与基本礼仪;推销准备与策划;接近技术实务;产品介绍与示范;沟通;语言艺术与说服技巧;处理顾客异议技术实务;成交谈判技术;成交手续;售后跟踪;推销员管理等。	掌握推销工作流程中各个业务环节的基本技术;熟悉本行业产品的具体推销技巧;掌握推销员管理的基本内容与要求。
4	客户关系管理 (102)	客户的类型、特点;与客户建立良好关系的方法;进行客户关系管理等。	会对客户类型的分析;掌握与客户建立良好关系的方法;会进行客户关系管理。
5	营销策划 (102)	营销策划的发展过程;营销策划的基础与方法;目标市场策划;产品定位策划;新产品开发策划;产品生命周期与营销策划;竞争战略策划;产品策划;定价策划;促销策划等。	掌握如何在进行营销活动时根据企业的营销目标开展有效的市场策划活动,并具备从事市场营销策划的能力。
6	网络营销 (68)	网络营销环境;网络消费者特征;网络消费者购买动机和行为;网络消费者购买模式;影响网络消费者购买的因素;网络营销常用工具和方法;网络营销策略等。	掌握网络营销常用的工具和方法;熟练掌握网络营销的各种技巧;掌握网络营销的产品、价格、渠道和促销策略。
7	市场调查与预测 (102)	市场调查及预测产生和发展;市场调查与预测的必要性;基本知识和方法;调查资料的整理与分析;调查与预测报告的撰写等。	掌握市场调查与预测的方法;明确市场调查与预测在企业中的重要性;理解市场调查的基本知识;能根据实际情况选择正确的方法来进行市场调查与预测;具备阅读和处理市场调查数据并撰写市场调查与预测报告的能力。
8	新媒体营销 (102)	新媒体营销认知;新媒体营销策划;新媒体营销文案创作;新媒体营销图文类;视频类内容设计;新媒体营销数据分析等。	能运用多种新媒体工具和平台、撰写内容营销文案、组织开展整合营销活动。

(四) 主要专业技能实训课程教学内容及目标要求

序号	课程名称 (学时)	主要教学内容	目标要求
----	--------------	--------	------

1	市场营销实训 (1周/28学时)	可利用相关实训软件或项目化实训教学开展市场调研实训、市场细分实训、SWOT分析实训、产品研发和包装策略制定实训、价格策略制定实训、渠道策略制定实训、促销策略制定实训等。	要求学生运用市场营销的基本理论、方法和程序,从新的营销视角、观念及思维出发,对企业生存发展的宏观经济与微观市场环境进行分析,寻找企业与目标市场顾客群的利益共性,以消费者满意为目标,重新组合和优化配置企业可开发利用的人、财、物资源和市场资源,对整体或某一方面的市场营销活动进行分析、判断、推理、预测、构思、设计,从而制定出具有一定创意、可操作的、以最少投入取得最大效益的市场营销方案。
2	沟通协作技巧实训 (1周/28学时)	可开展沟通技巧心理素质实训、沟通技能主要环节实训、沟通技能实用艺术实训、与上司沟通实训、与下属沟通实训、与客户沟通实训、电话和采访沟通实训、会议与展示沟通实训等。	要求学生能够有效倾听、高效表达;能准确分析沟通对象心理;能遵循正确的沟通环节及步骤、合理运用沟通技术及技巧开展沟通活动。
3	市场调查与预测实训 (1周/28学时)	可开展市场调研目标与内容分析实训、市场调研方案的设计实训、抽样设计实训、问卷设计实训、态度测量设计实训、访问调查实训、市场信息资料整理和分析实训、定性预测法实训、定量预测法(一元线性回归法的应用)实训、市场调查报告撰写实训等。	要求学生能够熟练掌握整个市场调研程序的各项工作流程,培养对市场信息的收集、整理、分析能力,锻炼对资料的综合分析能力、对实际问题的解决能力和创新能力。
4	项目销售实训 (1周/28学时)	可开展寻找顾客模拟实训、推销接近模拟实训、推销洽谈模拟实训、处理顾客异议模拟实训、交易促成模拟实训、客户维护模拟实训、项目销售综合实训、社会实践等。	要求学生熟练掌握特定项目背景下的推销业务流程及实施技巧,从单项到综合实训、从模拟情境到真实业务情境进一步有效提升实际销售工作能力。
5	广告策划实训 (1周/28学时)	可开展广告策划计划制定实训、广告调查实训、广告定位实训、广告创意设计实训、广告文案创作实训、广告媒体选择实训、广告预算以及广告效果测评实训等。	要求学生能按照广告策划流程合理制定广告策划计划;能高效搜集和分析广告调查所获信息资料;能准确确定广告活动目标、定位、创意及文案要点;能进行广告预算并合理选择广告媒体;能完成整体广告策划方案的撰写。
6	公关策划实训 (1周/28学时)	公共策划文案实训、专题活动(赞助会、展览会、新闻发布会、企业庆典、行业比赛)策划实训等。	要求学生掌握公关策化的基本构成、程序;熟练运用公关策划技巧开展赞助会、展览会、新闻发布会、庆典、比赛等公关主题活动,有效树立企业良好的公众形象。

7	营销策划实训 (1周/28学时)	可开展目标市场策划实训、产品定位策划实训、新产品策划实训、产品生命周期与营销策划实训、竞争战略策划实训、产品价格策划实训、产品销售渠道策划实训、产品促销策划实训、整体策划方案整合实训等。	要求学生参与企业实际(或自主、模拟创业主题)的营销活动,根据企业实际情况对部分营销活动进行策划,形成方案或策划书。要求掌握企业营销策划的具体方法、程序和技巧;能够运用所学营销策划知识解决企业营销中存在的实际问题。
8	新媒体营销实训 (1周/28学时)	可利用相关实训软件或项目化实训教学开展微信营销实训、微博营销实训、抖音营销实训、社群营销实训、短视频营销实训等。	要求学生能够利用网络进行新媒体营销前的市场调研、合理规划新媒体营销整体方案;掌握各种新媒体营销工具、平台推广技巧;能利用各种新媒体营销手段进行新媒体营销的推广实施,并对推广效果进行有效的检测评估。

## 七、教学进程总体安排表

### (一) 教学时间表(按周分配)

学期	学期周数	理论教学		实践教学						入学教育与军训	劳动/机动周
		授课周数	考试周数	技能训练		课程设计 毕业论文		企业见习 顶岗实习			
				内容	周数	内容	周数	内容	周数		
一	20	16	1							2	1
二	20	17	1	市场营销实训	1						1
三	20	17	1	沟通协作技巧实训	1						1
四	20	17	1	市场调查与预测实训	1						1
五	20	17	1	项目销售实训	1						1
六	20	17	1	广告策划实训	1						1
七	20	17	1	公关策划实训	1						1
八	20	17	1	营销策划实训	1						1
九	20	17	1	新媒体营销实训	1						1
十	20	0	0			毕业论文	4	毕业实习	14		2
合计	200	152	9		8		4		14	2	11

### (二) 教学进程安排表(见附录)

## 八、实施保障

### (一) 师资队伍

#### 1. 队伍结构

本专任专业教师与在籍学生的师生为 1:19,“双师型”教师 8 人,人数占专任专业教师总数的 89%。专任专业教师 9 人,其中中高级讲师 4 人、讲师 4 人、助讲 1 人,专任教师队伍职称、年龄,梯队结构合理。

## 2. 专任教师

本专业专任教师有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心；65%均具有本专业技术师、高级技师等级证书；具有市场营销、会计等相关专业本科及以上学历，其中硕士2人；具有教师资格和本专业领域相关证书；具有扎实的本专业相关理论功底和实践能力；具有较强的信息化教学能力，能够开展课程教学改革和科学研究；均具有每5年累计不少于6个月的企业实践经历。

## 3. 专业带头人

学校市场营销专业带头人高级讲师职称，本科，教育硕士，高级市场营销师，省“333人才”，省领军人才，能较好地把握国内外行业、专业发展，能广泛联系行业企业，了解行业企业对本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，在本市场营销领域具有一定的专业影响力。

## 4. 兼职教师

本专业兼职教师1人，主要从市场营销行业企业聘任，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，在专业承担专业课程教学、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、实习实训所必需的专业教室、实训室和实习基地。

#### 1. 专业教室基本条件

本专业配备黑（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. 校内实训室基本要求

序号	主要实训 (实验)室	主要功能	主要设备及 配置建议
1	市场营销综合实训室	学生借助市场营销模拟教学软件进行模拟营销实训，实现营销理论知识与操作实务的对接。	主流机型电脑、配套服务器多媒体教学设备、模拟实景市场营销模拟软件平台、客户管理软件、配套桌椅（40台套）。
2	模拟商务谈判室	通过一个虚拟的谈判环境，使学生对商务谈判过程进行模拟实训，实现商务谈判理论与技巧的对接。	谈判桌（一套）椅（40张）、录播系统、电脑、投影仪、大屏幕网络电视、谈判场景、商务谈判模拟软件平台。
3	营销策划实训室	营销策划实训室作为营销专业教学经营实体，为学生实训、教师研修、企业策划提供平台，主要是面向社会开展项目咨询、策划、设计及相关学术研究。	电脑、投影仪、打印机、数码相机、配套桌椅（40台套）。

4	新媒体营销实训室	用于社群营销、内容营销、新媒体推广、互联网产品销售、整合营销等内容的教学与实训。满足学生进行商品拍摄、短视频录制、直播、图片视频处理、H5 动态页面制作、新媒体营销策划、软文撰写、微信营销、微博营销、短视频营销等新媒体营销实训及相应的课堂教学、考核评价的需求。	服务器、多媒体教学设备、电脑及配套桌椅（40 台套）。
5	电子商务实训室	用于电子商务运营、电子商务数据分析、跨境电子商务实践及供应链管理等课程的教学实训。	服务器、多媒体教学设备、计算机及配套桌椅（50 台套）。
6	企业沙盘创业中心	包括企业运营的战略规划、市场营销、生产组织、财务管理等关键环节，是一个制造企业的缩影。	电脑、市场营销沙盘演练软件、ERP 沙盘物理台面、投影仪及幕布、文件柜。
7	校园实习超市	提供全仿真经营实习。	收款台、POS机、写卡机、激光扫描平台、货架、货物托盘、商品。

### 3. 校外实习基地基本要求

本专业在具有江苏明月光电科技有限公司、海昌隐形眼镜有限公司、江苏万新光学有限公司、江苏汇鼎光学有限公司、吴良才丹阳店 7 家稳定的校外实习基地。能提供产品销售、营销活动组织、品牌推广、销售管理、客户关系管理、市场调查与分析等相关实习岗位；能涵盖当前营销行业发展的主流技术，可接纳一定规模的学生实习；能够配备相应数量的指导教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。

### 4. 支持信息化教学基本要求

本专业具有利用数字化教学资源库、文献资料、常见问题解答等信息化条件；引导鼓励教师开发并利用信息化教学资源、泛雅教学平台，创新教学方法，提升教学效果。

### （三）教学资源

教学资源主要包括能够满足学生学习、教师教学和科研等需要的教材、图书文献以及数字教学资源等。

#### 1. 教材选用基本要求

本专业规范执行江苏联合职业技术学院关于教材开发和教材选用的相关管理制度，持续完善教材选用制度，并通过规范程序择优选用教材。

#### 2. 图书文献配备基本要求

本专业的图书文献配备能满足专业人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，能方便师生查询与借阅。专业类图书文献包括：有关营销专业理论、技术、方法、思维以及实务操作类图书等。

#### 3. 数字教学资源配备基本要求

本专业建设、配备了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、能满足教学使用需要。

#### **（四）教学方法**

教学方法是课程内容、教学目标实现的重要手段，在本方案落实、执行过程中，能积极探索和开展校企合作、结合人才培养模式改革、注重教学过程的实践性、开放性和职业性。

1. 以“金课”为目标，打造有效课堂、高效教学，体现教学的先进性和互动性。

2. 以“学生”为主体，坚持“做中学，学中做”，积极探索和开展基于翻转课堂、任务驱动的教学模式，调动学生的主观能动性、创造性和自主性。

3. 以“能力”为本位，在专业课程教学中积极探索和开展工学交替、任务驱动、项目导向、顶岗实习等有利于增强学生能力的教学模式，培养学生分析问题、解决问题以及应用专业知识和专业技能实际问题的能力。

4. 以“发展”为基础，大力推行“理实一体化”教学改革，适应以数字化、信息化、智能化为基础的新理念、新技术、新工艺、新材料而形成的职业教育技术发展时代要求。

#### **（五）学习评价**

本专业积极推进教育评价改革，围绕四个坚持，改进结果评价，强化过程评价，探索增值评价，健全综合评价。

1. 坚持以学生中心的评价原则。学习评价注重落实立德树人的根本任务，促进学生德智体美劳全面发展。

2. 坚持行企标准引领评价依据。以行业、企业评价标准为依据，依据国家职业教育专业教学标准和职业技能等级标准的要求，将课程标准和行业企业等社会用人标准的有机结合，把职业技能等级标准纳入学习质量评价之中。本专业与校企合作专家共同参与学生企业顶岗实习环节的评价机制，切实加强和细化学生顶岗实习教学要求。

3. 坚持多元评价机制。注重职业道德教育，建立学校、教师、学生、校企合作企业等多元、多视角学习评价机制。学校重视对营销专业相应课程的教学质量、学习成绩和学习质量监测。

4. 坚持过程评价与结果评价相结合。建立多元化、开放式、全程化的评价模式，注重学生在学习过程评价和学习结果评价相结合，发挥学习评价的激励和导向功能。

#### **（六）质量管理**

1. 本专业建立有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、毕业论文以及专业调研、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，达到本专业人才培养规格要求。

2. 本专业具有完善教学管理机制，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。

3. 本专业建立了毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校生学业水

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。

4. 本专业一直坚持加强专业教研活动，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。

5. 本专业建立有人才培养方案实施的监管体系，平时注重加强对人才培养方案实施情况的检查视导和必要的质量监测。

## 九、毕业要求

学生学习期满，经考核、评价，符合下列要求的，予以毕业：

1. 在校期间思想政治操行考核合格。
2. 完成学校实施方案所制定的各教学环节活动，各门课程成绩考核合格。
3. 取得全国公共英语等级考试一级证书和全国计算机等级考试一级证书。
4. 取得网店运营推广（中级）或电子商务数据分析（中级）或财务共享服务职业技能等级证书（初级）1+X 职业技能等级证书。
5. 修满 285 学分。

## 十、其他说明

### （一）编制依据

1. 《国家职业教育改革实施方案的通知》（国发〔2019〕4号）。
2. 《教育部关于职业院校专业人才培养方案制定与实施工作的指导意见》（教职成〔2019〕13号）。
3. 《省政府办公厅关于深化产教融合的实施意见》（苏政办发〔2018〕48号）。
4. 教育部颁《高等职业学校市场营销专业教学标准》。
5. 《江苏联合职业技术学院关于专业人才培养方案制（修）订与实施工作的指导意见》（苏联院〔2019〕12号）。
6. 江苏联合职业技术学院《关于人才培养方案中公共基础课程安排建议（试行）的通知》（苏联院教〔2020〕7号）。
7. 江苏联合职业技术学院《市场营销专业指导性人才培养方案》。

### （二）执行要求

1. 本专业规范实施“4.5+0.5”人才培养模式，每学年教学时间40周。入学教育和军训安排在第一学期开设。

2. 本专业坚持立德树人根本任务，全面加强思政课程建设，整体推进课程思政，充分发掘各类课程的思想教育资源，发挥所有课程育人功能。本方案在6-8学期分别开设有中华优秀传统文化教育、革命文化教育、社会主义先进文化教育讲座（共24学时、1学分），在7-9学期开设3期形势与政策讲座（共24学时、1学分），在第6学期开设党史限选课。

3. 本专业重视美育教育，以书法、美术、音乐课程为主体开展美育教育，积极开展艺术实践活动。本方案第1学期和第2学期分别开设美术、音乐课程（分别为16、17课时、各1学分）。

4. 根据教育部劳动教育要求，学校以值周、实习实训课为主要载体开展劳动教育，并开设劳动精神、劳模精神和工匠精神专题教育16课时。同时，在专业课程中渗透开展劳动教育，在课外、校外活动中安排劳动实践，设立有劳动周。

5. 本专业理论教学和实践教学按 16-17 学时计 1 学分。军训、入学教育、社会实践、毕业论文、顶岗实习等, 1 周计 30 个学时、1 个学分。本专业学生每学期参加一项社团活动, 奖励 1 学分。

6. 鉴于本专业实训项目特点及课程建设、课证融通需要, 本专业集中实训项目(综合实训项目)融入相关课程采用理实一体教学方式完成。具体安排如下: 市场营销实训项目融入市场营销课程理实一体教学; 沟通协作技巧实训项目融入沟通协作技巧课程理实一体教学; 项目销售实训项目融入现代推销技术课程理实一体教学; 市场调查与预测实训项目融入市场调查与预测课程理实一体教学; 广告策划实训项目融入现代广告策划课程理实一体教学; 公关策划实训项目融入公共关系策划课程理实一体教学; 新媒体营销实训项目融入新媒体营销课程理实一体教学; 营销策划实训项目融入营销策划课程理实一体教学。

7. 学校组织专业教师制定本专业毕业论文选题范围和指导要求, 配备校企双方指导教师, 严格加强学术道德规范。毕业论文的选题, 满足专业人才培养目标的前提下, 尽可能结合生产、建设、管理和服务等领域的实际。

8. 本专业严格执行教育部颁发的《职业学校学生实习管理规定》, 与合作企业共同制定顶岗实习计划、实习内容, 共同商定指导教师, 共同制定实习评价标准, 共同管理学生实习工作。

9. 落实“1+X”证书制度, 将实践性教学安排与技能等级证书或职业资格证书考核有机结合, 鼓励学生在取得大专毕业证书的同时, 取得网店运营推广(中级)或电子商务数据分析(中级)或财务共享服务职业技能等级证书(初级)1+X 资格证书。

10. 本方案总学时为 5061 学时, 总学分为 286 学分。其中公共基础课 1740 学时, 占总学时的 34.38%; 实践教学学时 2681, 占总学时的 52.97%; 任选课程 593 学时, 占总学时的 11.72%; 素质拓展课程 60 学时, 占总学时的 1.19%。

### (三) 研制团队

周建平	江苏联合职业技术学院丹阳办学点
朱益湘	江苏联合职业技术学院丹阳办学点
朱惠玲	江苏联合职业技术学院丹阳办学点
丁小艳	江苏联合职业技术学院丹阳办学点
龚晓芬	江苏联合职业技术学院丹阳办学点
刘振华	常州旅游商贸高等职业技术学校
赵国琪	丹阳市教师发展中心
程玉慧	丹阳市教师发展中心
李洁琪	江苏省汇鼎光学有限公司
张军伟	江苏君策企业管理咨询有限公司

## 十一、附录

### 教学进程安排表



类别		序号	课程名称	学时与学分			周课时及教学周安排										考核方式			
				学时	实践教学学时	学分	一		二		三		四		五		考试	考查		
							1	2	3	4	5	6	7	8	9	10				
							16+2	17+1	17+1	17+1	17+1	17+1	17+1	17+1	17+1	18				
公共基础课	思想政治课	必修	1	中国特色社会主义	32	0	2	2										√		
			2	心理健康与职业生涯	34	0	2		2										√	
			3	哲学与人生	34	0	2			2									√	
			4	职业道德与法治	34	0	2				2								√	
			5	思想道德与法治	51	0	3					3							√	
			6	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	34	0	2							2					√	
			7	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	51	0	3								3				√	
			8	形势与政策	24	0	1							总8	总8	总8			√	
			9	中华优秀传统文化	24	0	1					总8	总8	总8					√	
		限选	10	党史/新中国史/改革开放史/社会主义发展史/职业素养	34	0	2						2					√		
文化课	必修	1	语文	302	60	18	4	4	4	2	2	2					√			
		2	数学	268	60	16	4	4	4	2	2						√			
		3	英语	234	60	14	4	4	4	2							√			
		4	历史	64	36	4	4											√		
		5	信息技术	98	68	6	4	2									√			
		6	体育与健康	304	284	18	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2		√		

			7	就业与创业教育	34	6	2								2			√	
			8	音乐欣赏	17	6	1	1											√
			9	艺术（美术或书法）	17	6	1		1										√
			10	劳动教育	16	16	1	1											√
		限选	11	地理	34	17	2		2										√
		小计				1740	619	103	26	21	16	10	9	6	4	4	4		
专业 （技能）课程	专业 （群） 平台 课程	1	市场营销	68	30	4		4										√	
		2	电子商务基础	68	30	4						4						√	
		3	基础会计	68	30	4				4								√	
		4	现代商务谈判	68	30	4					4							√	
		5	现代物流管理	68	30	4						4						√	
		6	国际贸易基础	68	30	4							4					√	
		7	经济学基础	68	30	4			4									√	
		8	沟通协作技巧	68	30	4			4									√	
		9	企业经营管理	68	30	4				4								√	
		10	消费者行为分析	68	30	4				4								√	
		11	统计学基础	68	30	4			4									√	
		12	连锁经营与管理	68	30	4						4						√	
		13	商务礼仪	68	30	4						4						√	
		14	国际商务英语	68	30	4										4		√	
		15	跨境电子商务	68	30	4										4		√	
	小计				1020	450	60	0	4	12	12	12	8	4	0	8			
专业 核心 课程	1	现代广告策划	68	30	4						4						√		
	2	公共关系策划	68	30	4							4					√		
	3	现代推销技术	68	30	4					4							√		

		4	客户关系管理	102	50	6						6				√		
		5	营销策划	102	50	6							6				√	
		6	网络营销	68	30	4							4				√	
		7	市场调查与预测	102	50	6			6								√	
		8	新媒体营销	102	50	6								6			√	
		小计			680	320	40	0	0	0	6	4	4	10	10	6		
	专业 方向 课程	眼镜 营销	1	丹阳眼镜	68	30	4					4						√
			2	眼镜店管理	68	30	4						4					√
			3	眼镜营销实务	68	30	4						4					√
		小计			204	90	12	0	0	0	0	0	8	4	0	0		
	专业 核心 课程	1	市场营销实训	28	28	1		1W										√
		2	沟通协作技巧实训	28	28	1			1W									√
		3	市场调查与预测实训	28	28	1				1W								√
		4	项目销售实训	28	28	1					1W							√
		5	广告策划实训	28	28	1						1W						√
6		公关策划实训	28	28	1							1W					√	
7		营销策划实训	28	28	1								1W				√	
8		新媒体营销实训	28	28	1									1W			√	
小计			224	224	8	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
集中实践课程	1	顶岗实习	420	420	14										14W		√	
	2	毕业设计	120	120	4										4W		√	
	小计			540	540	18	0	0	0	0	0	0	0	0				
任选课程	人文 素养	1	文学欣赏	32	16	2	2										√	
		2	投资与理财	34	16	2		2										
		3	企业管理	34	16	2						2						

		4	中国文化	68	30	4							4					
		5	普通话	68	60	4								4				
	专业 拓展	1	营销软文写作	34	30	2		2										
		2	国际营销	51	30	3					3							
		3	数据营销	136	80	8									8			
		4	直播电商	136	100	8										8		
	小计			593	378	35	2	4	0	0	3	2	4	12	8			
素质 拓展 课程	1	军训与入学教育	30	30	2	2W												√
	2	社会实践活动	15	15	2			√	√		√		√					√
	3	社团活动	15	15	2		√		√		√		√					√
	4	各类大赛（技能、创新创业）			4			√	√	√	√	√	√					√
小计			60	60	10	0	0	0	0	0	0	0	0	0				
合计			5061	2681	286	28	29	28	28	28	28	26	26	26	26			