



郴州职业技术学院
Chenzhou Vocational Technical College

市场营销专业 人才培养方案

专业名称：_____ 市场营销 _____

专业代码：_____ 530605 _____

适用年级：_____ 2023 级 _____

负责人：_____ 颜威 _____

所属院系：_____ 商贸旅游学院 _____

所属专业群：_____ 旅游管理专业群 _____

制（修）订时间：_____ 2023-05 _____

教务处制

目 录

一、专业名称及代码	1
二、教育类型及学历层次	1
三、入学要求	1
四、基本修业年限	1
五、职业面向	1
六、培养目标与培养规格	1
七、课程设置及要求	3
八、教学进程总体安排	22
九、实施保障	26
十、毕业要求	34
十一、继续专业学习深造建议	35
十二、动态调整机制	35
十三、附录	35

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：530605

二、教育类型及学历层次

教育类型：高等职业教育

学历层次：专科

三、入学要求

普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力者

四、基本修业年限

全日制三年

五、职业面向

表 1 市场营销专业职业面向

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	职业资格证书和职业技 能等级证书举例
财经商贸 大类(53)	工商管理 类(5306)	批发和零售 (F51、F52) 商务服务业 (F72) 互联网及相 关服务(I64)	营销员(4-01-02-01) 市场营销专业人员(2- 06-07-02) 商务策划专业人员(2- 06-07-03)	1. 渠道专员 2. 企划专员 3. 新媒体运营专员 4. 业务主管 5. 销售经理 6. 市场经理 7. 小微企业创业者	营销师、互联网营销师、 数字营销技术 1+X 证书

六、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，德技并修，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，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握市场调查、营销策划、渠道管理等专业知识和技术技能，立足郴州，面向商贸流通及生产加工类企业，能够从事渠道专员、企划专员、新媒体运营专员、业务主管、销售经理、市场经理、小微企业创业者等工作的复合型技术技能人才。

(二) 培养规格

完成教学计划规定的课程学习、岗位实习和毕业设计，达到各课程标准的考核要求、

实习要求和毕业设计要求，成绩合格，取得毕业证书；达到市场营销职业上岗要求。包括素质、能力、知识方面的要求。

1. 素质

(1) 在商贸流通及生产加工类的营销活动中崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识；

(2) 在企业经营环节具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维、全球视野和市场洞察力；

(3) 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；

(4) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和一两项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，良好的行为习惯；

(5) 具有一定的审美和人文素养，能够形成一两项艺术特长或爱好；

(6) 面对工作、生活中遭遇的困难，找到解决办法，进行自我心态调整，并不断自我反省和学习。

2. 知识

(1) 了解国内市场营销的发展趋势；

(2) 了解国内市场相关商流、物流和资金流现状；

(3) 熟悉与相关的法律法规以及环境保护、安全消防、文明生产、支付与安全等相关知识；

(4) 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；

(5) 掌握管理学、经济学的原理和基本知识；

(6) 掌握市场调查与分析的方式、流程，基本抽样方法和数据分析方法，及市场调查报告撰写能力；

(7) 掌握营销专业人才所掌握的基础的专业营销知识，如渠道管理、消费心理学等知识；

(8) 掌握营销策划活动组织策划的基本步骤、方法、技巧；

(9) 掌握推销和商务谈判的原则、方法和技巧。

3. 能力

(1) 能与顾客及销售人员进行有效的语言及书面沟通；

(2) 能快速收集和分析各类信息资料做出合理的预测；

(3) 能够掌握基本的管理技巧；

(4) 能根据顾客的行为进行心理分析，针对客户的不同表现调整营销方案；

- (5) 能进行商品的有效推销；
- (6) 能对基层销售人员进行业务指导、业务考核、业务培训；
- (7) 能制订并执行调研计划，能对市场进行基本预测和规划；
- (8) 能分析企业产品与竞争产品在市场渠道表现，对现有渠道进行规划；
- (9) 能制定并实施促销、公关、广告等策划方案；
- (10) 能使用新媒体营销工具进行商业引流进行市场推广；
- (11) 能对未来企业发展进行规划管理；
- (12) 能对小微企业的营销活动进行策划和管理、创新创业；
- (13) 能使用正确手段进行客户开发，能对现有客户关系进行维护；
- (14) 能进行简单财务报表阅读。

4. 思政

- (1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度；
- (2) 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；
- (3) 有深厚的爱国情感和中华民族自豪感；
- (4) 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行职业道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识；
- (5) 深刻认识到民族企业取得如今市场地位的不容易，具有浓厚的民族情感。

七、课程设置及要求

(一) 课程设置

通过对市场营销专业相关企业及用人单位对人才需求的调研，将企业岗位设置及职业能力进行梳理，依据能力层次划分课程结构，整合具有交叉内容课程，结合人才培养目标，本专业课程设置有公共基础课、专业基础课、专业核心课、专业拓展课及选修课（公共选修课与专业选修课）等 5 类课程，总共 48 门课。



图 1 基于职业能力分析构建的课程体系

1. 公共基础课程

主要有习近平新时代中国特色社会主义思想概论、思想道德修养与法治、毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论、形势与政策教育、大学生心理健康教育、体育、大学英语、信息技术、职业生涯规划、就业指导、创业基础、国防教育军事理论、国防教育军事技能、国家安全教育、劳动教育等 18 门课程，共 41 学分。

表 2 公共基础课程设置表

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	参考课时
思想道德与法治	<p>(1) 素质：提高思想政治素质、道德素质和法律素质；树立正确的世界观、人生观、价值观、道德观、法治观；坚定理想信念，养成良好的工作态度和工作的责任心，培育具有爱国爱岗、敢为人先的创新精神；培养具有诚实守信、遵纪守法、坚持原则、廉洁自律的职业精神、培养具有优良的酒店职业道德理性判断能力和服务社会的认知能力；具有社会担当、时代担当精神，传承伟大建党精神，增强使命意识，成长为担当民族复兴大任的时代新人。</p> <p>(2) 知识：掌握世界观、人生观、价值观、道德观、法治观的主要内容；掌握习近平关于青年人生成长、理想信念、中国精神、社会主义核心价值观、中华优秀传统文化精神内涵、道德建设、法治建设的重要论述；掌握劳动精神、工匠精神和创新精神的内涵和培育途径。</p> <p>(3) 能力：提升辨别是非、美丑、善恶，具有良好的职业道德和职业素养、崇德向善、诚实守信、爱岗敬业的能力；提升正确把握人生方向、正确处理理想与现实的关系的能力；提升践行社会主义核心价值观和公民道德规范要求，具有社会责任感与参与意识的能力；提升自觉尊法、学法、守法、用法，崇尚宪法、遵守法律、遵规守纪的能力；具有强烈</p>	<p>(1) 做时代的奋进者</p> <p>(2) 做精神的引领者</p> <p>(3) 做道德的践行者</p> <p>(4) 做法治的捍卫者</p>	<p>坚持以学生为中心，通过采用启发式、案例教学法、情景教学法等教学方法，运用学银在线平台进行线上线下混合式教学。合理运用省级在线精品开放课程、爱国主义教育实践基地等教学资源，不断增强教学的趣味性、针对性和时效性。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	48（理论 40，实践 8）

	的事业心和高度的社会责任感和担当意识，能运用马克思主义观点，从行业发展的角度正确分析、解决大学生关注的思想理论和人生、法治相关热点问题；能躬身践履、知行合一，立大志，明大德，成大才，担大任。			
毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	<p>(1) 素质：坚定马克思主义信仰、共产主义信念和中华民族伟大复兴的信心，增强“四个意识”、坚定“四个自信”、做到“两个维护”。树立正确的世界观、人生观、价值观，增强国情意识、改革意识、创新意识、法治意识、国防意识、质量意识、环保意识、安全意识。弘扬大国工匠精神，培养辩证思维、创新思维和系统思维。</p> <p>(2) 知识：准确把握马克思主义中国化时代化理论成果的主要内容、精神实质、历史地位和指导意义；深刻认识中国共产党不断推进马克思主义中国化时代化的历史进程、历史变革和历史成就；深刻领会马克思主义为什么行和中国化时代化的马克思主义为什么行。</p> <p>(3) 能力：能熟练运用马克思主义中国化时代化理论成果的立场、观点和方法认识问题、分析问题和解决问题，不断提高理论思维能力；能运用所学知识，开展社会实践调查，撰写调查报告、研究性学习报告或论文。</p>	<p>(1) 马克思主义中国化时代化的历史进程与理论成果</p> <p>(2) 毛泽东思想及其历史地位</p> <p>(3) 新民主主义革命理论</p> <p>(4) 社会主义改造理论</p> <p>(5) 社会主义建设道路初步探索的理论成果</p> <p>(6) 中国特色社会主义理论体系的形成发展</p> <p>(7) 邓小平理论</p> <p>(8) “三个代表”重要思想</p> <p>(9) 科学发展观</p> <p>(10) 不断谱写马克思主义中国化时代化新篇章</p>	坚持以学生为本，充分发挥学生学习能动性。通过采用启发式教学法、案例教学法、情境教学法、任务驱动法、研究性学习法等方法，充分运用多媒体教学、精品在线开放课程辅助教学。以不超过100人的中小班开展课堂教学，并借助学银在线平台开展线上线下混合式教学。合理运用湖南省精品在线开放课程、校外实践教学基地和旅游管理专业思政案例资源库等教学资源，不断增强教学的趣味性、针对性和时效性。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核40%+终结性考核60%。	36（理论32，实践4）
职业交际英语	<p>(1) 素质：培养学生涉外沟通能力，尊重世界多元文化，拓宽国际视野，提升自身思维的逻辑性，思辨性与创新性，具备终身学习的意识和能力。培养学生具有培养学生的商务文化礼仪、人际交往能力。</p> <p>(2) 知识：学生能较好地掌握基础的、实用的英语知识。进行简单的英语日常生活交流。了解掌握介绍自己和他人，描述爱好，问路指路，购物，预约会面，预订酒店，制定旅行计划等简单日常生活交流的英语表达。</p> <p>(3) 能力：在交际活动和工作中能够使用简单的英语进行交流，具备一定的处理一般性英文资料的能力。能用英语讲述中国故事、传播中华文化，实现有效的跨文化交际，为学生未来继续学习、就业，以及终身发展奠定良好英语基础。</p> <p>(4) 思政：帮助学生树立正确的人生观、世界观和价值观，使其具备良好的政治素质；教育和引导学生强化道德意识和责任意识，培养其健全的人格和高尚情操；培养学生的爱国主义精神、民族自信心和民族自强意识。</p>	<p>(1) 教学主题相关的微课、知识点讲解；</p> <p>(2) 关键词语和句型；</p> <p>(3) 主题相关的背景知识；</p> <p>(4) 主题相关的行业拓展知识；</p> <p>(5) 主题相关的听力、口语表达；</p> <p>(6) 应用文写作技巧。</p>	采用线上线下混合式教学模式，以自主学习法、任务驱动法、案例教学法、讨论法、模拟实践法等教学方法组织教学。合理运用学银在线、超星学习通平台在线开放课程等教学资源。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核40%+终结性考核60%。	64（理论32+实践32）
大学体育与健康	<p>(1) 素质：培养学生积极参加体育运动的兴趣，在体育活动中形成积极向上、热情开朗的性格，养成终身锻炼习惯，形成健康的生活方式，培养良好的体育道德、合作精神、规则意识、吃苦耐劳精神、培养坚强的意志品质。</p> <p>(2) 知识：掌握2项及以上体育运动项目的基本理论知识、运动技能知识、常规战术知识；了解常规的运动损伤急救方法；了解大众体育竞赛规则及体育竞技项目的裁判知识；了解体育运动的其他形式。</p> <p>(3) 能力：能科学地进行体育锻炼；能编制可行的个人锻炼计划；能参与2项及以上体育运动项目，并安全地进行体育运动；发展学生的速度、灵敏、</p>	<p>(1) 项目理论知识、裁判法简介、竞赛规则</p> <p>(2) 田径运动</p> <p>(3) 球类运动</p> <p>(4) 武术运动</p> <p>(5) 健美操及形体</p> <p>(6) 啦啦操</p> <p>(7) 花样跳绳</p> <p>(8) 民族传统体育运动</p> <p>(9) 身体素质专项</p> <p>(10) 体质健康测试及</p>	坚持以学生为主体，培养学生的兴趣、爱好、特长和体育意识。本课程结合班级所开设项目进行运动技能训练，采取室内课堂理论教学和室外课堂教学、日常体育锻炼、专项体育训练、体质健康测试、体育竞赛等形式相结合，采用分组练习、教学比赛、运动技能分析等方式进行教学，积极引导提升职业素养，提升学生的创造力。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核	108（理论16，实践92）

	力量、耐力、柔韧等身体素质，增强学生体质。 (4) 思政: 树立学生在体育中运动中的友谊与团结、公平与公正、关爱与尊重等精神内涵，培养学生的勇敢、顽强、进取、自信的良好一直品质和善于团队合作精神，维护集体荣誉，提升学生综合素质。具有酒店行业的职业道德和严谨细致的工作作风。	体育运动损伤应急处理	40%+终结性考核 60%。	
中华优秀传统文化	(1) 素质: 增强对中国优秀传统文化认同感，提升民族自豪感，增强民族凝聚力，树立文化自信，厚植家国情怀；铭记中华优秀传统文化核心价值理念，树立正确的人生观、世界观和价值观；培育学生良好的审美情趣和高尚的道德情操，塑造高尚的人格；培养坚定的职业信念，匠人精神以及良好的职业素养。 (2) 知识: 掌握中华优秀传统文化的主要特征和根本精神；对中华优秀传统文化中的哲学、伦理、宗教、教育、语言文字、文学、艺术、史学和非物质文化遗产等文化传统的发展历程有初步的了解；基本掌握中华优秀传统文化发展进程中，起关键作用的人物、流派和他们的贡献；掌握中华优秀传统文化发展的历史脉络和逻辑进程。 (3) 能力: 能比较准确地叙述最能揭示传统文化特征的最基本的概念；能将中华优秀传统文化精神运用于新世纪社会生活；能够用哲学的方法分析问题、解决问题；培养自主学习的能力，能在生活实践中体悟、弘扬中国优秀传统文化精神。 (4) 思政: 树立文化传承意识，树立家乡自豪感。热爱中国传统文化，树立文化自信，厚植家国情怀。具有较好的审美和人文素养。	(1) 仪尚适宜——生活方式篇 1) 传统节日文化 2) 传统饮食文化 (2) 国粹传承——艺术篇 1) 戏曲 2) 书法 3) 绘画 4) 民间技艺 5) 雕塑 (3) 不朽灵魂——建筑与器物篇 1) 传统器物 2) 传统建筑 (4) 中国智慧——思想、文学篇 1) 诸子百家思想 2) 中华传统美德 3) 语言文字、文学	结合高职学生的特点，采用启发式教学法、任务教学法、项目教学法、现场教学法、体验式教学法、角色扮演法等教学方法，突出教师的主导地位和学生的主体地位。引导学生多看、多读传统文化著作，配合文化网站等现代化信息的输入，提高教学效率。合理运用超星学习通平台和多媒体手段，不断增强教学的趣味性、针对性和时效性。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。	32 (理论 24, 实践 8)
国防教育军事理论	(1) 素质: 增强学生国防观念和国家安全意识，强化爱国主义、集体主义观念，加强组织纪律性，促进综合素质的提高。 (2) 知识: 了解我国古代、近代国防的兴衰得失，牢记历史的教训。了解我国的国防建设、国防战略和军事法规的内容。了解当前世界军事形势及发展趋势树立居安思危的国防观念。了解和掌握现代主要武器的种类、性能、防护方法。了解现代军事科学技术的发展及对未来战争的影响。了解现代战争的特点和发展趋势。 (3) 能力: 继承和发扬解放军的优良传统和作风，树立全心全意为人民服务的思想，激发热爱解放军献身国防的革命热情。	(1) 中国国防及国防史 (2) 军事思想 (3) 国际战略环境 (4) 现代武器装备 (5) 信息化战争的特点、信息化战争对国防建设的要求 (6) 我国周边安全形势分析 (7) 军民融合的去与将来 (8) 我国后备力量建设	教学内容要体现动态性时效性，要及时反映党和国家面临的新形势、新任务，及时准确宣传党的理论创新成果，传递党的大政方针，能增强学生的国防观念和国防意识，强化爱国意识、集体主义观念。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。	36 (理论 36, 实践 0)
国防教育军事技能	(1) 素质: 培养学生吃苦耐劳、一切行动听指挥、学生的集体荣誉感，增强学生对人民军队的热爱，培养学生的爱国热情，增强自信心和自豪感。 (2) 知识: 加强组织纪律性和集体主义教育，了解军队文化；掌握正确的队列训练和阅兵分列式训练的基本知识；掌握军队内务的标准。 (3) 能力: 让学生掌握队列训练和阅兵分列式训练的基本技能；掌握内务整理的基本技能；培养学生团队协作能力；培养良好的军人举止、习惯和作风，并贯穿于日常生活之中。	(1) 军队条令 (2) 解放军优良传统 (3) 队列和体能训练 (4) 内务整理 (5) 日常管理 (6) 素质拓展训练	在训练过程中要坚持“理论够用即可，突出实际讲练”的原则，以培养学生吃苦耐劳，一切行动听指挥为训练根本目的。本课程以学生出勤情况、参加训练完成情况、军训态度、遵守纪律情况、内务考试作为考核成绩的依据。	112 (理论 0, 实践 112)
国家安全教育	(1) 素质: 培养国家安全和忧患危机意识，树立“国家兴亡、匹夫有责”的社会责任感，养成理性爱国的行为素养。 (2) 知识: 了解总体国家安全观的基本内涵，认识	第一章 总论 第二章 传统安全 第三章 非传统安全	坚持以学生为中心，通过采用案例教学法、情景教学法等教学方法，运用学习通平台开展多媒体教学。合理运用教学资源，不断	16 (理论 8, 实践 8)

	<p>传统安全与非传统安全，理解国家安全的重大意义，熟悉国家安全战略及应变机制。</p> <p>(3) 能力：养成主动关注国内外时事习惯，具备正确分析国家安全形势的能力，能将国家安全意识转化为自觉行动，强化责任担当。</p>		<p>增强教学的针对性和时效性。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	
信息技术	<p>(1) 素质：通过本课程的学习，培养学生综合信息化办公能力，提升学生的信息素养，能够增强信息意识，树立正确的信息社会价值观和责任感。</p> <p>(2) 知识：掌握常用工具软件和信息化办公技术，掌握文档的编辑、排版、表格的建立及编辑；掌握 Excel 表公式计算及数据处理、呈现；掌握演示文稿的制作。了解大数据、云计算、信息安全、人工智能、区块链等新兴信息技术。</p> <p>(3) 能力：通过理论学习及实操练习，能有良好的信息收集、信息处理、信息呈现的能力，利用常用办公软件解决实际问题的能力。</p> <p>(4) 思政：让学生热爱所学专业，养成良好的学习习惯，树立更高的专业目标，培养学生职业精神和互联网思维。培养学生竞争意识和开放意识，不断学习，勇于创新，将工匠精神与信息技术自然融合。</p>	<p>(1) 计算机基础；</p> <p>(2) 文档格式设置；</p> <p>(3) 文档的版面设计与编排；</p> <p>(4) 表格的创建和设计；</p> <p>(5) 电子表格数据计算及排序、筛选、分类汇总、建立数据透视表等；</p> <p>(6) 制作、美化 PPT 文档；</p> <p>(7) 大数据；</p> <p>(8) 云计算；</p> <p>(9) 信息安全；</p> <p>(10) 人工智能；</p> <p>(11) 区块链。</p>	<p>以现代教育理念为指导思想，运用现代学习理论、网络环境与多媒体技术，采用在机房实现理论实操一体化教学形式，采取启发式、项目驱动、案例教学法，为学生提供良好的学习条件，实现课堂教学过程的优化，不断提高学生的信息素养。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	48 (理论 24, 实践 24)
形势与政策	<p>(1) 素质：涵养马克思主义政治观、形势观、国际观，树立正确的政治价值观和形势政策观，增强国家荣誉感、社会责任感和民族自信心。</p> <p>(2) 知识：了解党中央的大政方针、国内外重大时事，熟悉马克思主义的立场、观点和方法，掌握认识形势与政策问题的基本理论和基础知识，掌握休闲旅游方面的前沿资讯。</p> <p>(3) 能力：能及时关注国内外时事热点和国内外旅游行业发展新动态，能正确认识世界和中国发展大势，能正确理解党的路线、方针和政策，能正确认识时代责任和历史使命。</p>	<p>(1) 加强党的建设篇</p> <p>(2) 经济社会发展篇</p> <p>(3) 港澳台工作篇</p> <p>(4) 国际形势与政策篇</p>	<p>坚持重在以现实为出发点，以问题为导向，立足于现实世界和中国社会变动之大事和大势，采用问题教学法、启发式教学法、案例教学法、合作学习教学法等教学方法，充分利用《时事报告(大学生版)》、《高校“形势与政策”教育教学要点》、超星学习通平台在线开放课程等教学资源，采取线上线下混合式教学模式，有效引导学生自主学习、合作学习、探究学习，及时推动党的创新理论进教材、进课堂、进学生头脑。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	32 (理论 16, 实践 16)
习近平新时代中国特色社会主义思想概论	<p>(1) 素质：树立正确的世界观、历史观、大局观、角色观，增强国情意识、改革意识、创新意识、法治意识、国防意识、安全意识；坚定“四个自信”，增强“四个意识”、拥护“两个确立”，自觉做习近平新时代中国特色社会主义思想的坚定信仰者和忠实实践者。</p> <p>(2) 知识：整体把握习近平新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论，系统了解“十个明确”、“十四个坚持”和“十三个方面成就”的内容，熟悉党的最新理论创新成果。</p> <p>(3) 能力：能运用习近平新时代中国特色社会主义思想的世界观和方法论认识问题、分析问题和解决问题；能自觉投身于中国特色社会主义伟大事业中，努力成长为符合文旅产业发展需求的人才。</p>	<p>(1) 新时代坚持和发展中国特色社会主义的指导思想</p> <p>(2) 新时代坚持和发展中国特色社会主义的总任务</p> <p>(3) 新时代坚持和发展中国特色社会主义的基本方略</p> <p>(4) 新时代坚持和发展中国特色社会主义的奋斗青年</p>	<p>坚持以学生为本，注重“教”与“学”的互动。采用线上线下混合式教学法、案例教学法、情境教学法、研究性学习法等方法，充分运用信息化手段开展教学。合理运用学习通在线课程、大学生思想政治教育实践教学基地等教学资源，不断增强教学的趣味性、针对性和时效性。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	8 (理论 0, 实践 8)
职业生涯规划	<p>(1) 素质：培养学生职业生涯发展自主意识、具有良好的旅游行业规范、职业道德和严谨细致工作作风，具备把个人发展与国家社会发展相连接的家国主动意识。</p> <p>(2) 知识：了解旅游行业以及其对应的职业、职业</p>	<p>(1) 认识大学生活</p> <p>(2) 认识职业生涯规划</p> <p>(3) 认识自我：探索职业兴趣性格决定命</p>	<p>采取“线上线下混合式”教学模式，以课堂讲授、小组任务、案例分析、角色扮演、现场模拟等方法组织教学，以多媒体教学、在线精品课程辅助提高教学的</p>	16 (理论 14, 实践 2)

	群和行业发展趋势；熟悉认识自己的特性、职业的特性以及社会环境和职业分类，熟悉生涯选择与职业发展理论；掌握职业生涯规划与规划的格式、基本内容、流程与技巧。 (3) 能力： 能初步的进行自我分析、信息搜索、生涯决策；会结合个人情况撰写职业生涯规划书。 (4) 思政： 培养学生将个人发展融入新时代青年的“家国”情怀；树立正确的职业价值观和中华民族伟大复兴中国梦理想。	运；发现自己的职业技能；澄清职业价值观 (4) 认识外部世界： 了解职业世界；探索职业环境 (5) 决策与行动生涯决策理论与方法； 职业生涯目标与行动制订职业生涯规划书	实效性。以过程性考核和终结性考核相结合的方式考核评价，其中终结性考核以职业生涯规划书的完成情况为主。过程性考核 40%+终结性考核 60%。	
创新创业基础	(1) 素质： 培养学生勇于挑战自我、承受挫折、坚持不懈的意志品质；培养学生善于思考、敏于发现、敢为人先的创新意识和旅游管理业务创新能力。 (2) 知识： 了解创业相关的法律政策，熟悉创业的基本流程和基本方法，掌握创新思维激发方法和常用创新方法；掌握开展创业活动所需要的基本知识和基本理论。 (3) 能力： 能识别创业机会、组建创业团队、整合创业资源，会撰写创业计划书并能进行汇报展示。 (4) 思政： 培养遵纪守法、诚实守信、严谨的工作作风和善于合作的职业操守；树立道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。	(1) 领会创新内涵， 树立创新意识 (2) 培养创新思维， 掌握创新方法 (3) 创业团队的组建 (4) 创业机会的识别 和选择 (5) 创业风险的规避 (6) 创业资源的整合 (7) 创业计划书的撰写 (8) 企业创办及管理	采用“线上线下混合式”的教学模式，通过案例教学、任务驱动、小组讨论和项目路演等多种教学方法组织教学，以多媒体教学、在线精品课程辅助提高教学的实效性。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。	32（理论 18，实践 14）
大学生心理健康教育	(1) 素质： 培养心理健康发展的自主意识和助人自助的意识；培养耐心、细致的职业品质，具有正确的义利观。 (2) 知识： 了解心理健康的有关理论和基本概念；了解大学阶段的心理发展特点及异常心理表现；掌握有效的自我调适知识，学会需求积极的心理求助。 (3) 能力： 能掌握一定的自我探索、心理调适、心理发展技能。 (4) 思政： 树立自尊自信、理性平和、积极向上的社会心态；培养爱岗敬业、诚实守信的社会主义核心价值观。	(1) 树立科学心理健康观（健康中国） (2) 大学生自我意识（坚定的理想信念） (3) 学习心理和时间管理（自主自觉） (4) 大学生人际交往（健康和谐观） (5) 大学生压力管理与挫折应对（奋斗精神） (6) 大学生恋爱与性心理（责任担当） (7) 大学生情绪管理（积极乐观心态） (8) 大学生常见精神障碍防治（社会和谐包容观） (9) 大学生生命教育（奉献精神）	针对高职学生生理、心理的特点，结合我校实际，采取课中以班级授课制的集体教学为主，课后以个别心理指导和特殊群体团体心理辅导为辅的教学模式。主要采用体验式教学法、任务驱动法、讲授法、案例分析、角色扮演、主题实践等方法，着力塑造学生积极人格，为打造高素质职业人才奠定基础。充分运用学习通校级精品课程、省级优秀教材《大学生心理健康教育教程》、国家规划教材《大学生心理素质训练》、校级心理健康教育中心各类心理健康服务（讲座、团体心理辅导、“5.25”和“10.10”两个主题活动）等教学资源，合理运用多媒体教学技术、学习通线上线下混合式教学、课后心育活动、三次心理测评。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。	32（理论 32，实践 0）
劳动教育	(1) 素质： 树立正确的劳动观念，养成良好的劳动习惯，增强劳动参与意识，热爱劳动，利用劳动增强体魄、锻炼意志；培养尊敬劳动人民，积极主动向劳模学习意识；培养爱岗敬业、创新高效、追求卓越的新时代“楚怡”工匠精神；培育融职业道德、劳模精神、创新精神为一体的劳动精神。 (2) 知识： 了解劳动的含义及其发展史，领会劳动的价值；理解劳动精神、劳模精神、工匠精神、职业道德的内涵与意义；了解劳动法律法规、劳动安全保护。 (3) 能力： 具备运用劳动精神、劳模精神、工匠精神、职业精神，指导自身劳动实践的能力；具备完成一定劳动任务所需要的操作能力及团队协作能力；初步具备运用劳动法律法规解决劳动争议的能力。	(1) 树立劳动观念， 培育劳动品质 (2) 传承劳动美德， 提升劳动能力 (3) 崇尚劳动实践， 增强劳动素养 (4) 提高维权意识， 保障劳动权益	以劳动教育理论政策为引领，加强马克思主义劳动观教育，普及学生职业发展紧密相关的通用劳动科学知识，进行必要的实践体验，提高学生美好生活所需的基本劳动技能。主要采取启发式、案例教学法、情景教学法等教学方法，充分利用学习通在线开放课程、大学生思想政治教育实践教学基地等教学资源，合理运用信息化手段，采用学习通平台开展线上线下混合式教学。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+终结性考核 60%。	26（理论 8，实践 18）

<p>就业指导</p>	<p>(1) 素质: 具有独立思考意识、团队协作意识、风险规避意识和正确消费观; 培养学生将个人发展和国家需要、社会发展相结合意识。</p> <p>(2) 知识: 了解就业形势与政策法规, 熟悉基本的酒店行业劳动力市场信息; 熟悉求职全过程以及求职安全和就业权益维护的相关知识; 掌握求职材料和求职面试的方法与技巧。</p> <p>(3) 能力: 会必要的就业技能、求职技巧和礼仪; 能制作求职材料; 能应对求职挫折和就业陷阱; 能维护自身合法权益。</p> <p>(4) 思政: 树立遵纪守法、诚实守信、爱岗敬业的职业精神和科学的就业观; 具有法律意识、社会责任感和良好的社会公德。</p>	<p>(1) 就业形势与政策: 求职前的准备; 就业信息的搜集和整理; 求职材料的制作</p> <p>(2) 求职时的礼仪与技巧</p> <p>(3) 维护就业权益</p> <p>(4) 就业手续办理</p> <p>(5) 职场适应与职业发展</p>	<p>采用“线上线下混合式”教学模式, 以课件演示、案例分析、分组讨论、情景模拟、社会调查等方法组织教学, 以多媒体教学、在线精品课程辅助提高教学的实效性。以过程性考核和终结性考核相结合的方式进行考核评价。过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	<p>16 (理论 14, 实践 2)</p>
<p>职业技能英语</p>	<p>(1) 素质: 以旅游行业为导向, 模拟市场营销领域职场环境, 有效融入商务英语知识, 提高其职业素养及职场竞争力, 培养学生国际化视野和跨文化沟通能力。</p> <p>(2) 知识: 掌握必要的英语听、说、读、看、写、译技能, 有效完成日常生活和职场情境中的沟通任务。了解掌握市场营销职场应聘, 职场面试, 职场环境, 职场路径的相关英语表达, 求职信, 简历, 推荐信, 海报等应用文写作书。</p> <p>(3) 能力: 促进学生英语学科核心素养的发展, 培养国际视野, 能运用英语在职场中进行基本的有效的口头与书面沟通, 完成基础性的商务活动, 达到职场涉外沟通目标、语言思维提升目标、多元文化交流目标, 自主学习完善目标。</p> <p>(4) 思政: 培育学生树立文化自信, 厚植家国情怀, 教育和引导学生强化道德意识和责任意识, 培养其健全的人格和高尚情操; 培养学生团结协作、勇于创新, 诚实守信的职业操守。</p>	<p>(1) 职场应聘与过级英语听力</p> <p>(2) 职场面试与过级英语单选、填空</p> <p>(3) 职场环境与过级英语阅读理解</p> <p>(4) 职场路径与过级英语翻译、写作</p>	<p>通过线上线下混合式教学, 综合运用探讨法、讨论法、情景教学法、任务驱动法、观影法, 通过超星学习通在线资源、学银在线等进行教学。本课程考核方式为过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	<p>64 (理论 32+ 实践 32)</p>
<p>毕业教育</p>	<p>(1) 素质: 具有自我清晰认知; 具有择业与就业分析的思维能力。</p> <p>(2) 知识: 了解当前就业形势; 熟悉个人在综合素质上的优劣势; 掌握当下专业就业动态。</p> <p>(3) 能力: 能正确分析个人素质的优劣性; 能根据个人分析及当下专业就业态作出正确的择业选择; 能根据初期的就业方向做好长远的就业规划。</p>	<p>(1) 当代大学生自身优劣势分析</p> <p>(2) 择业指导</p> <p>(3) 就业规划</p> <p>(4) 法制教育</p>	<p>毕业教育是对毕业生在毕业前进行的一次比较全面系统的思想教育, 帮助毕业生正确认识自己的职业意识和社会责任, 逐步树立正确的世界观、人生观、价值观和理性的择业观、就业观、职业观, 以个人才干服务国家, 以所学知识奉献社会, 以实际行动回报学院, 在服务、奉献和感恩中实现自己的人生价值和人生理想。通过请优秀毕业生做报告、讲座, 介绍他们的成才之路, 对毕业生思想进行有益的启迪; 通过各种文化活动, 强化尊师爱校意识, 加强学生良好的诚信教育; 采用理论讲授、案例分析、专题讲座、文化活动等方法, 充分利用信息化教学手段开展教学。本课程以学生出勤情况、遵守纪律情况、各项活动参与与态度等作为考核成绩的依据。</p>	<p>24 (理论 24, 实践 0)</p>

2. 专业课程

(1) 专业基础课程

主要有管理学基础、经济学基础、消费行为分析、网络营销、电子商务、客户关系管理、会计基础、会展营销等 8 门课程, 共 19 学分。

表 3 专业基础课程设置表

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	参考课时
管理学基础	<p>(1) 素质: 树立正确的道德观和世界观; 具有高尚的道德情操和修养、良好的职业道德和信誉。</p> <p>(2) 知识: 了解管理的概念定义; 了解管理学的历史发展; 了解管理学的发展趋势; 掌握现代管理理论主要学派的主要思想; 决策的分类、过程、方法、应用; 计划组织实施的方法; 组织结构特性、管理幅度、组织变革的动因; 掌握领导方式的基本类型; 激励的形式、内容; 控制与控制过程。</p> <p>(3) 能力: 能设计简单的人事组织架构; 能理解、激励他人; 能正确做出组织策划; 能准确进行信息传递; 能进行组织创新。</p> <p>(4) 思政: 树立公平公正的意识; 具备爱岗敬业的职业精神。</p>	<p>(1) 计划与决策;</p> <p>(2) 组织与人事;</p> <p>(3) 领导与沟通;</p> <p>(4) 控制与信息处理能力;</p> <p>(5) 组织创新。</p>	<p>深入挖掘课程思政元素, 将立德树人贯穿课程教学全过程; 提升学生管理能力; 采用线上线下混合式教学; 综合运用讲授法、案例分析法、讨论法、任务驱动法、探究法等教学方式; 运用超星学习通平台; 本课程过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	64 (理论 32, 实践 32)
经济学基础	<p>(1) 素质: 具有正确的人生观和世界观, 有对经济现象追探索原因的求知欲, 提高对不良经济行为的抵抗力。</p> <p>(2) 知识: 了解经济发展的基本规律, 掌握基本的经济理论, 掌握基本的经济分析方法。</p> <p>(3) 能力: 通过本课程学习, 让学生掌握经济学基本理论与原理, 并结合实际调查分析等, 培养学生基本的经济思考和判断能力, 能为工作与生活作出经济决策, 并养成经济政策和信息的解读习惯。</p> <p>(4) 思政: 培养民族自豪感; 明白理论学习的价值; 培养学生学以致用能力; 让学生具备正确的职业道德和伦理。</p>	<p>(1) 供求原理与应用;</p> <p>(2) 生产原理与应用;</p> <p>(3) 市场原理余应用;</p> <p>(4) 国民经济信息数据分析;</p> <p>(5) 经增长理论与国家政策分析。</p>	<p>深入挖掘课程思政元素, 将立德树人贯穿课程教学全过程; 提升学生生对经济现象思考能力; 采用线上线下混合式教学; 综合运用讲授法、案例分析法、讨论法、任务驱动法、探究法等教学方式; 运用超星学习通平台; 本课程过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	64 (理论 32, 实践 32)
客户关系管理	<p>(1) 素质: 具有正确的道德观, 具有良好的信誉, 尊重客户隐私。</p> <p>(2) 知识: 掌握走近客户服务的方法; 掌握分析目标客户的流程; 沟通客户需求的要求; 熟悉处理客户投诉的流程和方法、培育忠诚客户的方法。</p> <p>(3) 能力: 学生能够处理接待不同类型的客户; 能够正确处理客户的异议, 掌握投诉处理技巧; 能较好的建立、维护客户关系。</p> <p>(4) 思政: 树立法治观念, 培养良好的职业道德。</p>	<p>(1) 走近客户服务的方法;</p> <p>(2) 分析目标客户的流程;</p> <p>(3) 沟通客户需求的要求;</p> <p>(4) 处理客户投诉的流程和方法;</p> <p>(5) 培育忠诚客户的方法;</p> <p>(6) 正确的沟通管理客户关系。</p>	<p>深入挖掘课程思政元素, 将立德树人贯穿课程教学全过程; 提升学生客户关系管理能力; 采用线上线下混合式教学; 综合运用讲授法、案例分析法、讨论法、任务驱动法、探究法等教学方式; 运用超星学习通平台; 本课程过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	36 (理论 18, 实践 18)
消费者行为分析	<p>(1) 素质: 具有创新精神; 不虚假宣传、养成发现问题、分析问题和解决问题的能力; 具备综合职业能力和职业素养。</p> <p>(2) 知识: 掌握消费者个性心理知识; 掌握消费者的决策过程, 了解消费者的特征和购买类型; 熟悉社会因素对消费者行为的影响, 掌握消费者群体对个体消费者行为的影响; 熟悉文化和亚文化对消费者行为的影响。</p> <p>(3) 能力: 能够依据市场细分、产品定位与消费者行为的关系, 依据消费者需求进行产品开发。能分析市场营销因素对消费者行为的影响, 并能运用理论影响消费者的购买行为。</p> <p>(4) 思政: 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、具有社会责任感和参与意识。</p>	<p>(1) 消费者的一般心理活动过程;</p> <p>(2) 影响消费者心理的心理特征;</p> <p>(3) 消费者行为的购买决策和行为模式;</p> <p>(4) 影响消费者行为的诸多因素;</p> <p>(5) 运用理论进行实际分析的分析;</p> <p>(6) 改变营销策略影响消费者心理</p>	<p>深入挖掘课程思政元素, 将立德树人贯穿课程教学全过程; 提升学生消费行为分析能力; 采用线上线下混合式教学; 综合运用讲授法、案例分析法、讨论法、任务驱动法、探究法等教学方式; 运用超星学习通平台; 本课程过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	36 (理论 18, 实践 18)
	<p>(1) 素质: 敬业爱岗; 熟悉财经法律、法规和国家统一会计制度; 依法办事; 客观公正; 保守秘</p>	<p>(1) 会计的概论;</p> <p>(2) 会计的帐户;</p>	<p>深入挖掘课程思政元素, 将立德树人贯穿课程教学全过程;</p>	

会计基础	<p>密。</p> <p>(2) 知识: 掌握会计的基础理论、基础知识和基本技能。掌握货币资金、工资、材料、固定资产、对外投资、销售等会计核算的具体内容以及编制会计报表的方法。掌握最新政策动态;了解最新税收、财政及社保等政策。</p> <p>(3) 能力: 能独立地处理实务中出现的一般性业务问题。</p> <p>(4) 思政: 崇尚宪法、遵法守纪。</p>	<p>(3) 复式记帐;</p> <p>(4) 帐户和复式记帐法的运用;</p> <p>(5) 会计凭证;</p> <p>(6) 会计帐簿;</p> <p>(7) 会计核算形式;</p> <p>(8) 财产清查;</p> <p>(9) 会计工作的组织。</p>	<p>提升学生会计知识运用能力;采用线上线下混合式教学;综合运用讲授法、案例分析法、讨论法、任务驱动法、探究法等教学方式;运用超星学习通平台;本课程过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	36 (理论 18, 实践 18)
网络营销	<p>(1) 素质: 具备良好的自学能力,及时关注互联网新知识、新技术,有一定创新意识;遵纪守法、认真负责、踏实执着的工作态度。</p> <p>(2) 知识: 掌握并理解网络营销概念及现状;了解网络商务信息收集与发布常用工具;了解搜索引擎营销概念及方法;掌握网络市场调研问卷设计原则及技巧;握网络产品整体层次理论;了解网络营销产品品牌的组成;了解网络营销价格组成、特点及常用策略。</p> <p>(3) 能力: 能利用网络工具对商务进行收集和发布;能进行网络调查问卷设计及发布;能通过网络平台进行域名查询、注册等操作;能在网络进行销售促进;掌握网络广告类型、发布渠道及计价方法;能利用各种方法对网站进行推广。</p> <p>(4) 思政: 增强国家认同、坚定文化自信;具有爱国、诚信、友善意识。</p>	<p>(1) 网络商务信息收集与发布;</p> <p>(2) 网络市场调研;</p> <p>(3) 网络营销产品策略;</p> <p>(4) 品牌策略;</p> <p>(5) 价格策略;</p> <p>(6) 渠道策略;</p> <p>(7) 促销策略;</p> <p>(8) 网络广告;</p> <p>(9) 站点推广。</p>	<p>深入挖掘课程思政元素,将立德树人贯穿课程教学全过程;提升学生网络营销能力;实行线上线下混合式教学。根据不同的教学内容采用案例教学法、情境模拟、角色扮演等教学方法;运用超星学习通在线资源等;课程考核包括过程性考核和终结性考核,其中,过程性考核占 40%,终结性考核为 60%。</p>	36 (理论 18, 实践 18)
电子商务基础	<p>(1) 素质: 培养遵守职业规则、职业道德,培养工匠精神。</p> <p>(2) 知识: 了解电子商务的基本概念以及产生与发展;了解电子商务作用和特点、电子商务的框架体系构成;了解电子商务网站特点、功能和类型;理解网络消费对象和购买行为、网络市场的形成与发展;掌握电子商务的应用、工具。</p> <p>(3) 能力: 学生能够评价、操作电子商务前台的各项流程;能初步设计、建设、维护一个简单的静态的商务网站;进行简单网络营销活动;能熟练的操作电子商务模拟平台中各模块。</p> <p>(4) 思政: 具备安全意识和工匠精神;具备法律法规意识、守法遵法。</p>	<p>(1) 电子商务的功能、特点</p> <p>(2) 电子商务技术基础</p> <p>(3) 电商相关应用</p> <p>(4) 电子商务市场分析</p> <p>(5) 电子商务安全</p> <p>(6) 电子商务物流</p> <p>(7) 企业网站策划</p> <p>(8) 网上店铺开设</p> <p>(9) 店铺经营</p>	<p>深入挖掘课程思政元素,将立德树人贯穿课程教学全过程;提升学生电子商务能力;实行线上线下混合式教学。根据不同的教学内容采用案例教学法、情境模拟、角色扮演等教学方法;教学资源:超星学习通在线资源;多媒体教室;课程考核包括过程性考核和终结性考核,其中,过程性考核占 40%,终结性考核为 60%。</p>	36 (理论 18, 实践 18)
会展营销	<p>(1) 素质: 培养规范意识与责任意识;培养诚信意识、团结协作意识;诚实守信。</p> <p>(2) 知识: 了解会展营销管理工作要求的理论素养和操作技能;了解成为会展管理领域所需要的会展营销的专业人才要注;掌握会展市场调查的基本组织方式和市场调查的基本方法。</p> <p>(3) 能力: 能够熟练地运用基本分析模型进行会展营销环境分析;能对会展市场进行细分;能正确选择目标市场并进行市场定位;能够准确的分析消费者的购买动机、采取相应的营销策略;能针对具体会展企业选择与设计产品策略与价格策略、促销策略。</p> <p>(4) 思政: 具备法律法规意识、守法遵法;具备正确的职业道德和伦理。</p>	<p>(1) 会展营销的概念与定义、发展及趋势;</p> <p>(2) 会展营销环境分析;</p> <p>(3) 行业市场结构分析;</p> <p>(4) 会展营销调研的内容及程序;</p> <p>(5) 会展市场细分的原则与要求;</p> <p>(6) 会展产品定价、分销、渠道、促销策略。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程,深入挖掘思政育人元素,强调“教、知、行”统一。教学模式:线上线下混合式教学;教学方式:采用启发式、研讨式、案例式、项目式、实践式等教学方法开展教学;教学资源:学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程;考核方式:过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	36 (理论 18, 实践 18)

(2) 专业核心课程

主要有市场调查与分析、市场营销基础、广告实务、推销技术、公共关系、营销策划、商务谈判、渠道管理等 8 门课程,共 24 学分。

表 4 专业核心课程设置表

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	参考课时
市场调查与分析	<p>(1) 知识: 了解市场调查基础知识; 熟悉市场调查基本内容、原则与步骤; 懂得市场调查的基本方法; 熟悉市场调查问卷的设计; 掌握市场调查基本程序和要求; 了解市场调查资料整理基本原理与方法; 熟悉调查报告的基本框架; 掌握撰写市场调查报告的基本要点。</p> <p>(2) 能力: 能够明确市场调查目的进行营销问题的背景分析, 确定市场调查目标; 能够根据调查的背景和要求初步制定出调查方案, 并对制定出的初步方案进行分析和评价; 能够根据调查目的设计出相应的调查问卷; 能够根据调查的背景和要求制定出符合实际的调查内容; 能够根据调查的背景和要求选择恰当的市场调查方法根据调查项目所设计处的完整方案组织实施调查工作; 能够根据调查所获得资料进行整理能够根据整理的所获得资料进行分析能够将整理的市场调查数据对市场的发展趋势进行预测; 能够根据调查方案和调查分析的数据写出较完整可行的调查报告。</p> <p>(3) 素质: 培养能够保密、谨慎的职业素质; 具备不怕苦不怕累的敬业精神; 具备应对各种可能出现的突发事件的能力。</p> <p>(4) 思政: 树立正确的人生观、价值观; 塑造自己的人格魅力; 具备遵纪守法, 不为私利, 损害国家、社会和企业利益的职业道德。</p>	<p>(1) 市场调查概述;</p> <p>(2) 市场调查方案的设计;</p> <p>(3) 设计市场调查问卷;</p> <p>(4) 实施市场调查(抽样调查、二手资料调查、访问调查、观察、实验调查法);</p> <p>(5) 分析市场调查资料;</p> <p>(6) 撰写市场调查报告;</p> <p>(7) 定性预测法;</p> <p>(8) 定量预测法。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程, 深入挖掘思政育人元素, 强调“教、知、行”统一。采用线上线下混合式教学模式; 采用启发式、研讨式、案例式、项目式、实践式等教学方法开展教学; 拥有学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程资源; 考核方式: 过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	64 (理论 32, 实践 32)
市场营销基础	<p>(1) 知识: 学生比较全面系统地掌握市场营销的基本理论、基本知识、基本技能和方法; 认识在经济全球化、数字化和人工智能背景下加强企业营销管理的重要性, 了解分析市场营销环境、研究市场购买行为、制定市场营销组合策略、组织和控制市场营销活动的基本程序和方法; 正确分析和解决市场营销管理问题的方法策略。</p> <p>(2) 能力: 能比较熟练的运用现代营销观念, 帮助企业进行营销实践; 能指导与帮助企业适应营销宏观环境, 充分利用微观环境的有利因素, 发挥企业的积极主动性, 为企业发展、壮大营造良好的营销环境; 能比较准确地对组织购买行为和消费者购买行为进行分析, 帮助企业提高营销业绩; 能根据企业的实际情况和相应的市场状况, 帮助企业制定或改进相应的产品策略、价格策略、渠道策略和促销策略; 能够帮助企业选用相应的营销渠道。</p> <p>(3) 素质: 培养学生敢说话的胆识; 培养学生会说话的技能; 培养学生能根据客户的需要, 制定相应的营销策略: 如产品策略、定价策略、渠道策略和广告策略等策略的能力。</p> <p>(4) 思政: 树立正确“三观”, 塑造良好人格, 培养学生民族自豪感和自尊心, 将社会主义核心价值观融入到营销专业实践中去。</p>	<p>(1) 市场营销的基本概念和基本原理;</p> <p>(2) 影响消费者购买行为的主要因素;</p> <p>(3) 市场细分的概念、依据、原则和方法;</p> <p>(4) 目标市场选择;</p> <p>(5) 市场定位策略;</p> <p>(6) 4P 组合策略;</p> <p>(7) 营业推广的手段和方法。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程, 深入挖掘思政育人元素, 以提高学生实际营销活动能力。采用线上线下混合式教学; 采用灵活多样的教学方法。如角色扮演法、案例教学法、情景模拟法, 参观调查法、社会实践法、小组讨论法、实物演示法等; 拥有学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程资源; 考核方式: 过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	32 (理论 16, 实践 16)
	<p>(1) 知识: 正确理解广告策划的含义, 分析它的广义与狭义。掌握广告策划的基本内容。掌握广告策划中创意的方式方法。熟悉广告活动的各项策略。各种广告方式的应用情景、价格。</p>	<p>(1) 广告概论;</p> <p>(2) 广告策略;</p> <p>(3) 市场分析;</p> <p>(4) 市场策略;</p> <p>(5) 广告表现;</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程, 深入挖掘思政育人元素, 强调“教、知、行”统一。采用线上线下混合式教学模</p>	

广告实务	<p>(2) 能力: 能够根据企业市场调查的背景和要求, 设置出比较合理的广告策划初步方案。能够对设计出的调查方案进行分析和评价。能够根据企业的背景和要求出具有特色的广告创意。通过阅读和评析优秀广告作品, 熟悉和掌握广告活动的规律和表现技巧。能够对设计出的广告方案组织人员进行各项产品的广告调查问卷。能运用广告和营销的基本方法, 根据各种具体产品进行系统的撰写广告策划。</p> <p>(3) 素质: 具备饱满工作热情, 不畏艰难, 具有创新意识。树立正确广告理念。树立正确法律法规意识</p> <p>(4) 思政: 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; 在广告营销策划活动中崇尚宪法、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。</p>	<p>(6) 广告媒介; (7) 广告创意; (8) 广告预算; (9) 广告效果评估。</p>	<p>式; 采用启发式、研讨式、案例式、项目式、实践式等教学方法开展教学; 拥有学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程资源; 考核方式: 过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	54 课时 (27 理论, 27 实践)
推销技术	<p>(1) 素质: 在锻炼熟悉推销流程各环节方法和技能的同时, 加强对于基本工作熟练程度的训练, 培养学生面对单调、繁杂的工作时所必须具备的认真、细致的工作作风及吃苦耐劳的品质; 从实际出发分析和解决问题的能力; 运用推销理论和技巧解决实际问题的能力; 树立正确的职业道德观、择业和就业观。</p> <p>(2) 知识: 推销、推销学和推销理论; 推销方式; 推销方格理论和顾客方格理论; 观推销环境和微观推销环境; 推销活动过程中的各种相关礼仪; 寻找顾客的各种方法; 约见顾客和接近顾客的方法; 推销洽谈的程序; 推销洽谈的技巧, 了解洽谈的程序; 顾客异议的含义和类型; 处理顾客异议的原则及策略; 处理顾客抱怨的技巧; 推销成交的内涵和原则; 推销成效的信号和条件; 推销成效的常用方法、领会成效的后续工作; 制定推销计划的技能和签订合同的能力; 市场调研的技能和财务分析的技能。</p> <p>(3) 能力: 根据不同的推销对象, 具有相应的送访交谈能力; 针对不同的推销对象, 培养学生具有相应的服饰和体态礼仪的能力; 针对产品的特点和产业政策, 具有初步判断企业所处的宏观环境和微观环境能力; 结合推销品的具体特点, 培养学生具有寻找顾客的能力; 根据顾客的背景资料, 培养学生具有约见和接近顾客的能力; 根据企业的实际需要, 制定推销计划的能力; 结合产品情况, 市场情况及顾客情况, 具有顾客讨价还价能力; 根据实际情况, 具有处理顾客各种异议能力; 根据实际情况, 具有促成顾客成交的能力; 推销成交时, 具有签订推销合同的能力; 根据企业及竞争者的相关情况, 结合企业的需要, 具有相应的市场调研的能力; 拥有的市场份额及现有顾客的基础上, 具有挖掘和开拓市场的能力。</p> <p>(4) 思政: 团队合作和协作精神。严谨的工作作风和敬业精神。求实创新的精神。良好的心理素质、诚信品格和社会责任感。</p>	<p>(1) 拨云见日—推销准备; (2) 觅迹寻踪—寻找与识别客户; (3) 开诚相见—约见与接近客户; (4) 能言善辩—开展推销洽谈; (5) 以理服人—解决客户异议; (6) 水到渠成—促使交易成功; (7) 善始善终—提供售后服务。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程, 深入挖掘思政育人元素, 强调“教、知、行”统一。采用线上线下混合式教学; 采用理论教学+室内情景模拟+校内推销实战+企业上岗实战, 一分理论三分实操, 让学生生活起来、动起来、比起来; 教学资源: 学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程; 考核方式: 过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	54 课时 (18 理论, 36 实践)
	<p>(1) 知识: 了解和理解公共关系的基本理念; 熟悉员工需求情况调查的方法; 掌握外部关系</p>	<p>(1) 公共关系基本要素;</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程, 深入挖掘思政</p>	

公共关系	<p>处理的方式和方法；熟悉危机公关处理的“三部曲”；掌握公关专题活动开展的内容和技巧；</p> <p>(2) 能力：能利用公关理念，运用调查的方法，准确判断员工的物质与精神需求；能熟练运用会议语言的方法，熟练运用开好企业会议的方法；能知道建立企业与社区形成友好“睦邻”关系的方法；能知道政府各职能部门运作的程序；能分析公关危机，提出预警方案，提出合理的应对措施；能准确运用记者招待会的程序、成功举办记者招待会；能准确运用庆典活动程序，进行开（闭）幕典礼的策划；能准确运用展览会的程序，进行展会的策划及运作；能熟练运用赞助活动的程序，准确把握塑造企业承担社会责任的良好公众形象的方法。</p> <p>(3) 素质：培养观察问题、分析问题与解决问题的意识；培养查阅资料、独立学习、获取新知识的意识；培养善于观测、勤于思考的学习精神；培养具有市场开拓意识、竞争意识和创新思维精神。</p> <p>(4) 思政：树立学生正确“三观”，塑造良好人格；培养学生民族自豪感和自尊心，渗透社会主义核心价值观；具有严谨、敬业的职业态度。</p>	<p>(2) 组织形象管理；</p> <p>(3) 公共关系的运作程序；</p> <p>(4) 公共关系的专题活动—新闻发布会；</p> <p>(5) 公共关系的专题活动—展览会；</p> <p>(6) 公共关系的专题活动—赞助活动；</p> <p>(7) 公共关系的专题活动—典礼仪式及联谊活动；</p> <p>(8) 公共关系的危机管理；</p> <p>(9) 综合项目设计方案。</p>	<p>育人元素，强调“教、知、行”统一。线上线下混合式教学；采用启发式、研讨式、案例式、项目式、实践式等教学方式；教学资源有学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程考核方式；过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	36（理论 18，实践 18）
营销策划	<p>(1) 素质：具有开拓创新的精神，尊重市场规律。具有坚韧不拔的精神，能正视困难挫折。</p> <p>(2) 知识：了解策划与营销策划的涵义；掌握市场营销策划的程序；掌握营销策划书撰写的原则和技巧，弄清营销策划书撰写的内容结构；掌握促销策划的谋略与技巧；掌握制定营销策划方案的方法和技巧，知道怎样制订各类营销策划方案。</p> <p>(3) 能力：能根据营销策划理论对某个具体营销策划方案作出比较专业的评价。能根据营销策划的程序对某个营销策划活动进行正确安排。能撰写比较规范的市场营销策划书。能根据营销策划的要求策划进行运作。</p> <p>(4) 思政：树立规则意识，遵守法律规范；具备国际视野，提升政治认同、责任意识，传承文化基因，坚定文化自信，厚植家国情怀，践行社会主义核心价值观。</p>	<p>(1) 营销策划基础；</p> <p>(2) 营销策划要求；</p> <p>(3) 营销策划具体方案要求；</p> <p>(4) 营销策划综合能力训练。</p>	<p>深入挖掘思政育人元素，将立德树人贯穿教学全过程；培养学生理财基本知识；线上线下混合教学模式；结合案例讲解、分组讨论、操作模拟等进行教学；教学资源：学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程；考核方式：过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	72 课时（36 理论，36 实践）
商务谈判	<p>(1) 素质：树立正确的谈判观念。具备保密、谨慎的职业素质。养成谈判人员的职业素养和职业精神。</p> <p>(2) 知识：掌握商务谈判的概念、分类、谈判理念和程序。掌握商务谈判开局的方法和策略。掌握商务谈判的策略和技巧。掌握合同签订的程序和汪意事项。</p> <p>(3) 能力：能做好谈判的准备工作。能进行谈判信息的收集、整理与分析。能设计谈判的开局，能控制谈判的进程。能根据谈判情况随机应变，灵活运用谈判的策略，具有一定的判断能力和决策能力。能坚守谈判目标，及时调整心态，防止挫败感的危害，保持积极心态和顽强毅力，不受对方威逼利诱的干扰，促成谈判的成功。能撰写谈判报告。</p> <p>(4) 思政：锻炼提升学生的心理素质，树立正确的谈判观念，使学生能够冷静沉着面对谈判中的僵局、威胁、诱惑，并使学生能够树立保密、谨慎的职业素质，培养学生遵纪守法、不为私利损害国家、集体和他人利益的职业道</p>	<p>(1) 商务谈判概述；</p> <p>(2) 商务谈判的原则；</p> <p>(3) 商务谈判准备阶段；</p> <p>(4) 商务谈判的开局阶段；</p> <p>(5) 商务谈判磋商；</p> <p>(6) 商务谈判僵局的处理；</p> <p>(7) 商务谈判的结束。</p>	<p>深入挖掘思政育人元素，将立德树人贯穿教学全过程；培养学生理财基本知识；教学模式：线上线下混合式教学；教学方式：采用理论教学+室内情景模拟+校内推销实战+企业上岗实战让生活来、动起来、比起来；教学资源：学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程；考核方式：过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	72 课时（36 理论，36 实践）

	德。			
渠道管理	<p>(1) 素质: 树立规范意识与责任意识; 树立诚信意识、团结协作意识; 诚实守信。</p> <p>(2) 知识: 分销渠道的概念和任务。分销渠道的功能及重要性。分销与销售的差别。分销渠道管理的原理。分销渠道设计的概念和目标。渠道成员选择的重要性。选择渠道成员的原则和标准。渠道管理的重要性。精耕细作和精益渠道管理。渠道管理及其目标。渠道绩效的各个方面。分销渠道新发展。</p> <p>(3) 能力: 分销渠道的模式决策; 分销渠道的流程; 分销渠道设计的影响因素; 分销渠道设计的步骤; 确定分销渠道长度、宽度等结构的方法; 获得潜在渠道成员名单的途径; 如何谈判获得渠道成员; 掌握选择渠道成员的策略; 激励渠道成员的方法; 渠道流程各个环节的管理; 渠道冲突的处理方法; 有效实施渠道合作的方法; 衡量渠道成员财务绩效的方法; 渠道成员服务水平顾客满意度评估。</p> <p>(4) 思政: 拥护党的领导, 坚持社会主义道路。具有正确的人生观, 有正确的营销观念和思路。不将理论所学用于不正当的方向。</p>	<p>(1) 渠道管理的基本知识;</p> <p>(2) 设计分销渠道;</p> <p>(3) 分销渠道的开发;</p> <p>(4) 选择渠道成员;</p> <p>(5) 分销渠道运营管理;</p> <p>(6) 渠道管理的发展。</p>	<p>深入挖掘思政育人元素, 将立德树人贯穿教学全过程; 提高学生在实际渠道管理中能力; 教学模式: 线上线下混合式教学, 理论教学与实践教学相结合; 教学方式: 结合教学视频、多媒体演示、课堂讨论、案例分析、情景模拟等; 教学资源: 学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程; 考核方式: 过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	36 课时 (理论 18, 实践 18)

(2) 专业拓展课程

主要有投资理财、市场营销综合训练、专业技能考核训练、课程实训、毕业设计、岗位实习等 6 门课程, 共 60 学分。

表 5 专业拓展课程设置表

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	参考课时
投资理财	<p>(1) 素质: 树立规范意识与责任意识; 学生树立规则意识, 能遵守法律规范。</p> <p>(2) 知识: 了解理财产品; 了解基本财务知识; 掌握合理配置的比例</p> <p>(3) 能力: 能够按照客户的风险偏好和家庭财务状况为其选择合适的理财产品; 能够与客户进行良好的沟通; 能够搜集资料、分析资料; 能够对市场发展趋势进行分析; 能够制定理财规划; 能为投资者决策提供有价值的参考意见。</p> <p>(4) 思政: 具有开拓创新的精神; 具有坚韧不拔的精神, 能正视困难与挫折; 诚实守信。</p>	<p>(1) 理财规划的内容和流程、货币时间价值、理财目标评价方法;</p> <p>(2) 个人或家庭财务管理基本原则, 资产负债表、现金流量表、收支预算的编制与分析;</p> <p>(3) 投资规划概念、程序、投资收益与风险的衡量、投资规划工具、资产配置与调整。</p>	<p>深入挖掘思政育人元素, 将立德树人贯穿教学全过程; 培养学生理财基本知识; 教学模式: 线上线下混合式教学; 教学方式: 结合教学视频、多媒体演示、课堂讨论、案例分析、情景模拟等; 教学资源: 学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程; 考核方式: 过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	36 (理论 18, 实践 18)
市场营销综合训练	<p>(1) 素质: 具有良好心理素质; 树立正确的谈判观念, 能够冷静沉着面对谈判中各种问题; 具有规则意识, 能遵守法律规范。</p> <p>(2) 知识: 掌握市场调查资料整理和分析的步骤和方法; 掌握写市场调查与分析报告的基本要求和技巧; 把握商务谈判开局的方法和策略; 把握商务谈判的策略和技巧; 各种方案的框架及要求; 策划方案写作技巧。</p> <p>(3) 能力: 能够根据调查的背景和要求, 设置出比较合理的市场调查的初步方案。能够对调查的数据进行整理和分析; 能够撰写谈判报告, 能按要求进行谈判并达成</p>	<p>(1) 调查方案撰写;</p> <p>(2) 调查报告撰写;</p> <p>(3) 商务谈判方案;</p> <p>(4) 谈判流程及技巧;</p> <p>(5) 策划方案框架及要求;</p> <p>(6) 方案撰写技巧。</p>	<p>教学以操作练习为主, 以学生为主体, 即根据各个项目的不同学习目标, 教师通过反复指导训练达到效果。教学资源: 市场营销技能抽考试题库、历年学生优秀作品; 考核方式: 过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	108 课时 (36 理论, 72 实践)

	<p>目标；能够根据要求制定合适的策划方案。</p> <p>(4) 思政：具有开拓创新的精神，尊重市场规律；具有坚韧不拔的精神，能正视困难与挫折。</p>			
课程实训	<p>(1) 素质：具有良好职业道德、工作责任心；具有沟通能力与协作意识；具有规范服务、客户至上、热情友好的工作态度；</p> <p>(2) 知识：熟悉企业业务和管理情况，掌握营销专业基础理论与基础知识。</p> <p>(3) 能力：具备理论联系实际能力，能够将所学知识和技能运用于企业的实际生产之中，能够解决发展的实际问题。</p> <p>(4) 思政：具备精益求精的职业精神；树立诚实守信、遵纪守法的职业素养；具备强烈的民族自信心意识。</p>	<p>(1) 市场或销售岗位的基本流程及业务；</p> <p>(2) 沟通协调与人际关系处理；</p> <p>(3) 团队意识的塑造。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程，深入挖掘思政育人元素；主要面向工商类企业及相关服务企业，从事产品推广、销售、渠道管理等工作，力争让每位学生都能在企业老师的带领下进行课程实训；要求实习企业提供学生课程实训期间所需的基本生活保障以及安全生产保障。如安全教育、劳动防护用品、保险等；考核内容主要根据学生具体岗位，考核其职业素养、专业技能及相关知识。成绩由校企指导老师共同评定，实行以企业为主、学校为辅的校企二元考核制度。</p>	216 课时（0 理论，216 实践）
专业技能考核训练	<p>(1) 素质：具有良好社会责任感、工作责任心，能主动参与到工作中；具有团队协作精神；立德树人、良好职业道德。</p> <p>(2) 知识：掌握市场调查、商务谈判、营销策划的方法与技巧。</p> <p>(3) 能力：能够独立进行市场调查、撰写调查方案、设计问卷、调查报；能进行谈判方案的撰写；能对市场进行分析并撰写营销策划方案。</p> <p>(4) 思政：具有规范意识和创新意识；具有诚信意识；具有严谨、耐心、细致的品质。树立诚实守信、遵纪守法的职业素养。</p>	<p>(1) 市场调查技能；</p> <p>(2) 商务谈判技能；</p> <p>(3) 营销策划技能。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程，培养学生遵纪守法、不为私利损害国家、集体和他人利益的职业道德；教学模式：线上线下混合式教学；教学方式：任务驱动法、情景模拟法、示范法等。在教学过程中有机融入思政教学元素，提升学生的职业素养与职业能力；教学资源：市场营销专业技能抽查题库、超星学习通在线资源；考核方式：过程性考核 40%+终结性考核 60%。</p>	24 课时（理论 0，实践 24）
毕业设计	<p>(1) 素质：具有规范意识和创新意识；具有沟通能力与服务意识；具有成本意识；具有严谨、耐心、细致的品质。</p> <p>(2) 知识：了解毕业设计撰写流程；了解并分析市场及产品；熟悉营销策划方案、调查报告、创业计划书撰写的基本要求；掌握毕业设计作品撰写技巧。</p> <p>(3) 能力：能开展市场调研，能对市场进行基本分析；能够撰写各类营销策划的方案文本；能撰写市场调查报告；能拟定创业计划书。能够运用所学理论、知识和技能解决企业发展中遇到的实际问题。</p> <p>(4) 思政：具有规范意识和创新意识；具有诚信意识；具有严谨、耐心、细致的品质。树立诚实守信、遵纪守法的职业素养。</p>	<p>(1) 毕业设计选题；</p> <p>(2) 毕业设计撰写；</p> <p>(3) 毕业设计作品修改；</p> <p>(4) 毕业设计答辩。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程，深入挖掘思政育人元素；本课程是专业实践课，也是一门综合性较强的课程，注重理论和实践相结合，要求学生具备独立思考能力和较强的专业综合能力。学生在校企双方导师的指导下，根据指定的任务，收集资料、研究问题、综合运用所学知识独立地完成毕业作品。成绩由毕业设计作品成绩和毕业设计答辩成绩构成。</p>	120 课时（理论 0，实践 120）
岗位实习	<p>(1) 素质：具有职业道德；具有沟通能力与协作意识；具有规范服务、客户至上、热情友好、精益求精的服务意识；具有市场意识。</p> <p>(2) 知识：熟悉企业业务和管理情况，掌握营销专业基础理论与基础知识。</p> <p>(3) 能力：具备理论联系实际能力，能够独立解决企业的实际生产问题。</p> <p>(4) 思政：具备精益求精的职业精神；树立诚实守信、遵纪守法的职业素养；具备强烈的民族自信心意识。</p>	<p>(1) 商品市场调查；</p> <p>(2) 销售渠道运营及管理；</p> <p>(3) 产品推广及销售等；</p> <p>(4) 营销策划；</p> <p>(5) 新媒体运营。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程，深入挖掘思政育人元素；一般安排在最后一个学年，实习时间为半年；营销专业岗位实习主要面向工商及相关企业，从事渠道管理、产品销售、产品推广等工作；实习企业要求能提供学生岗位实习期间需的基本生活保障及安全生产保障，如安全教育、劳动防护用品、保险等；考核内容主要根据学生具体岗位，考核其职业素</p>	576 课时（理论 0，实践 576）

			养、专业技能及相关知识。成绩由校企指导老师共同评定，实行以企业为主、学校为辅的校企双元考核制度。	
--	--	--	--	--

3. 选修课程

主要有新媒体营销方向《新媒体营销》、《短视频后期及文案实操》、《商务礼仪》和《社群营销》等4门课程，旅游管理专业方向4门，酒店管理与数字化运营专业方向4门专业选修课程，学生任选一个专业进行选修。还有中共党史、音乐鉴赏、普通话与职业口语和应用文写作等4门公共选修课程。共17学分。

表6 选修课课程设置及要求

课程名称	课程目标	主要内容	教学要求	参考课时
新媒体营销	<p>(1) 素质: 培养学生自学能力和动手解决问题的能力、创新意识和敬业精神。</p> <p>(2) 知识: 掌握新媒体营销基本理论和研究方法, 树立现代的移动互联网新媒体营销理论; 掌握企业新媒体营销基本策略的实施流程和具体步骤; 掌握新品上市不同阶段的新媒体营销技巧。</p> <p>(3) 能力: 能够系统运营企业微博; 能成功打造微博自媒体; 能够全面构建新媒体营销系统; 能掌握新媒体营销多元化发展背景下各个新模式的特点。</p> <p>(4) 思政: 具有规范意识和创新意识; 具有诚信意识; 具有严谨、耐心、细致的品质。树立诚实守信、遵纪守法的职业素养。</p>	<p>(1) 新媒体营销内涵特点及主要载体;</p> <p>(2) 微博营销的定位、规划、日常运营、推广、设计活动方案和效果监控评估;</p> <p>(3) 微信营销的运营推广技巧、使用攻略、定位运营;</p> <p>(4) 文案策划, 爆款产品的打造;</p> <p>(5) 视频和音频、直播运营。</p>	<p>深入挖掘思政育人元素, 将立德树人贯穿教学全过程; 培养学生新媒体技能; 教学模式: 线上线下混合式教学; 教学方式: 结合教学视频、多媒体演示、课堂讨论、案例分析、情景模拟等; 教学资源: 学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程; 考核方式: 过程性考核40%+终结性考核60%。</p>	72 (理论36, 实践36)
短视频后期及文案实操	<p>(1) 素质: 树立强烈的民族自尊心和自信心, 形成对国家、民族的责任感; 具有崇尚科学、追求真理、锐意进取的高尚品质, 在学习和实践中凝练求真务实、踏实严谨的工作作风; 具有独立思考的学习习惯, 要严格遵循行业标准、影视设计国家标准, 树立良好的职业道德。</p> <p>(2) 知识: 了解调色、抠像与叠加技术; 熟悉影视剪辑技术、视频转场效果; 熟悉视频特效的应用、字幕与字幕特技; 掌握加入音频效果的方法; 掌握文件的输出; 掌握软件的操作技术和案例设计的理念。</p> <p>(3) 能力: 能进行短视频编辑与处理的基础知识与技能; 能进行短视频编辑设计和文案书写。</p> <p>(4) 思政: 具备精益求精的职业精神; 树立诚实守信、遵纪守法的职业素养。</p>	<p>(1) 影视剪辑技术的基础知识;</p> <p>(2) 视频转场效果;</p> <p>(3) 视频特效的应用;</p> <p>(4) 调色、抠像与叠加技术;</p> <p>(5) 字幕与字幕特技;</p> <p>(6) 音频与文件输出;</p> <p>(7) 软件的操作技术和案例设计的理念。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程, 深入挖掘思政育人元素。教学模式: 线上线下混合式教学; 教学方式: 结合教学视频、多媒体演示、课堂讨论、案例分析、情景模拟等; 教学资源: 学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程; 考核方式: 过程性考核40%+终结性考核60%。</p>	36 (理论18, 实践18)
商务	<p>(1) 素质: 具备友善、互敬互爱的观念; 形成自尊自信、讲礼守礼的处事态度。</p> <p>(2) 知识: 了解国际交际礼仪知识; 熟悉商务礼仪规范; 掌握商务礼仪运用技巧。</p>	<p>(1) 商务人员仪表礼仪;</p> <p>(2) 商务交际礼仪;</p> <p>(3) 商务实务活动礼仪。</p>	<p>深入挖掘课程思政元素, 将立德树人贯穿课程教学全过程; 教学模式: 线上线下混合式教学; 教学方式: 理论教学主要运用讲授法、情境教学法、任</p>	36 (理论18,

礼仪	<p>(3) 能力: 能正确应用交际礼仪; 根据不同的场景运用规范的商务礼仪。</p> <p>(4) 思政: 具有规则意识, 传承中华民族美德的责任感。</p>		<p>务驱动法、演示教学法等; 教学资源: 超星学习通在线资源; 形体礼仪实训室; 课程考核: 过程性考核 40%+ 终结性考核 60%。</p>	<p>实践 18)</p>
社群营销	<p>(1) 素质: 通过本课程的学习, 学生具备社群营销的素养, 树立社群营销意识, 拥有正确的社会价值观和责任感。</p> <p>(2) 知识: 了解社群营销的定义、方法、发展趋势。熟悉各平台的营销规则; 掌握社群人体的消费心理。</p> <p>(3) 能力: 通过学习, 学生能建立社群、运营社群、管理社群并利用内容营销、活动营销、社交广告、社交电商为企业创造价值。</p> <p>(4) 思政: 具有规范意识和创新意识; 具有诚信意识; 树立诚实守信、遵纪守法的职业素养。</p>	<p>(1) 社交媒体平台的选择;</p> <p>(2) 社群的建立;</p> <p>(3) 社群的运营;</p> <p>(4) 社群的管理;</p> <p>(5) 社群营销方法。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程, 深入挖掘思政育人元素。教学模式: 线上线下混合式教学; 教学方式: 自主学习法、任务驱动法、案例教学法、对比分析法等; 教学资源: 学银在线、超星学习通平台省级精品在线开放课程; 考核方式: 过程性考核 40%+ 终结性考核 60%。</p>	<p>36 (理论 18, 实践 18)</p>
中共党史	<p>(1) 素质: 树立和坚持正确的历史观、民族观、国家观, 坚定“四个自信”, 增强对共产主义的信仰、对中国特色社会主义的信念、对中华民族伟大复兴中国梦必定能够实现的信心; 培养民族自信心和自豪感, 增强为中国特色社会主义新时代奋斗的使命感, 激发奋发有为、开拓进取的精神品质。</p> <p>(2) 知识: 熟悉中国共产党为实现中华民族伟大复兴的百年奋斗史; 深刻理解马克思主义为什么行、中国共产党为什么能、中国特色社会主义为什么好。</p> <p>(3) 能力: 培养正确认识和分析问题的能力, 能运用科学的历史观正确看待近代中国的发展历程; 能自觉把个人理想融入国家发展的伟业, 把青春奋斗融入党和人民的事业, 努力成长为符合营销行业发展需求的人才。</p>	<p>(1) 中国共产党的成立和新民主主义革命;</p> <p>(2) 社会主义革命和建设;</p> <p>(3) 改革开放和社会主义现代化建设;</p> <p>(4) 中国特色社会主义新时代。</p>	<p>本课程主要采取线上线下混合式教学法、案例教学法等, 充分利用学习通在线课程资源、思政案例资源库、大学生思想政治教育实践教学基地等教学资源库, 合理运用信息化手段开展教学, 让学生更好地理解 and 掌握中国共产党的光辉历程和伟大成就, 激发学生的爱国热情和奋斗精神。本课程采取形成性考核与评价, 即过程性考核 40%+ 终结性考核 60%。</p>	<p>16 (理论 8, 实践 8)</p>
应用文写作	<p>(1) 素质: 牢固树立应用文写作的规范意识、责任意识和诚信意识, 具备应用文写作素养。</p> <p>(2) 知识: 了解毕业论文、求职文书、行政文书、办公文书、会务文书、策划文书、法律文书、宣传文书的含义和作用, 熟悉不同文种的区别, 掌握不同文种的写作格式和要求。</p> <p>(3) 能力: 能作语言得体、结构合理、格式规范的毕业论文、求职文书、行政文书、办公文书、会务文书、策划文书、法律文书、宣传文书。</p> <p>(4) 思政: 坚持知识传授与价值引领相结合, 培养良好的语言表达、文字沟通及综合分析能力, 养成爱岗敬业、诚实守信、做事严谨的工作作风。</p>	<p>(1) 毕业论文;</p> <p>(2) 求职文书;</p> <p>(3) 行政文书;</p> <p>(4) 办公文书;</p> <p>(5) 会务文书;</p> <p>(6) 策划文书;</p> <p>(7) 法律文书;</p> <p>(8) 宣传文书。</p>	<p>以“必须、够用”为基本原则, 坚持理论与实践的统一, 注重“做中学、学中做”。主要采用自主学习法、任务驱动法、案例法、对比分析法等教学方法, 充分利用学银在线、超星学习通平台省级精品在线课程等教学资源, 采用线上线下混合式教学模式, 提高学生实际写作水平, 以适应当前和今后学生在工作、学习以及科学研究中的写作需求。本课程采取形成性考核与评价, 即过程性考核 40%+ 终结性考核 60%。</p>	<p>36 (理论 36, 实践 0)</p>
	<p>(1) 素质: 树立正确的审美观念, 培养高雅的审美品位; 陶冶情操, 发展个性; 了解、吸纳中外优秀成果, 提高文化艺术素养, 增强爱国主义精神。</p> <p>(2) 知识: 了解中外音乐作品的基础理论; 掌握音乐的基础知识; 掌握一定的</p>	<p>(1) 音乐基本素养知识;</p> <p>(2) 中外声乐艺术欣赏;</p> <p>(3) 中外器乐艺术欣赏;</p>	<p>针对高职学生生理、心理的特点, 结合我校实际, 采取课中以班级授课制的集体教学为主, 课堂分组实践为辅的教学模式。课程主要采用启发式、案</p>	

音乐鉴赏	<p>音乐实践知识。</p> <p>(3) 能力:具备音乐基本素养,能演唱或表现一个音乐作品,能进行小段音乐创作。</p> <p>(4) 思政:通过中外音乐素养的学习及实践,树立学生正确的艺术观和创作观,注重对地方文化的发掘和传承意识,学会理解并尊重多元文化,提升学生综合素养。</p>	<p>(4) 中外舞蹈艺术欣赏;</p> <p>(5) 小组音乐素质拓展训练。</p>	<p>例教学法、情景教学法等,加入视频观摩、音乐剧表演等,着力强化音乐鉴赏能力,为打造高素质职业人才奠定基础。充分运用学习通平台课程、普通高等学校公共艺术课程系列规划教材《音乐鉴赏》、校级各类文艺活动(校园文化艺术节、社团成果展、迎新晚会)等教育教学资源,合理运用多媒体教学技术、学习通线上线下混合式教学、课后心育活动、校园艺术实践。本课程采取形成性考核与评价,即过程性考核40%+终结性考核60%。</p>	36(18节理论,18节实践)
普通话与职业口语	<p>(1) 素质:具备语言美的意识,勇于表达,善于表达的意识;培养发音练习中不怕苦不放弃的品质。</p> <p>(2) 知识:了解普通话水平测试(简称PSC)各大题评分标准;掌握声母、韵母、声调、音变发音技巧;掌握各体裁作品的朗读技巧;掌握无文字凭借说话的技巧;掌握旅游管理职业语言表达技巧。</p> <p>(3) 能力:能读准普通话声韵调;能准确进行音变;能流畅地朗读作品;能用较标准普通话交际,能围绕测试话题说话;能应测,并达到二级乙等及其以上水平。</p> <p>(4) 思政:牢固树立热爱中国语言文化、文化自信的意识;培养标准发音的理念;践行文明友善的社会主义核心价值观。</p>	<p>(1) 日常必备发准声母;发准韵母;读准声调;学会音变</p> <p>(2) 初入职场深情诵读;命题说话;优雅面试;激情演讲;</p> <p>(3) 赢在职场欢迎词;欢送词;推销话术。</p>	<p>运用线上线下混合式教学模式,结合超星学习通平台,理论教学部分主要采取多媒体讲授、材料示范带读、情景模拟等教学法同时依托超星学习通平台开展线上线下混合式教学;实践教学部分学生完成字词、绕口令、诗歌朗读、命题说话训练,完成PSC模拟测试,完成导游模拟训练。考核方式为过程性考核40%,终结性考核60%。</p>	36(理论18,实践18)
茶艺与茶文化	<p>(1) 素质:有良好的推荐、语言沟通、礼貌礼仪等职业素养;</p> <p>(2) 知识:熟悉六大茶类以及代表性名茶;熟悉郴州本地名优茶及其特点;掌握各种茶的冲泡技巧、程序;</p> <p>(3) 能力:能正确识别六大茶类;能介绍和冲泡郴州名优茶;</p> <p>(4) 思政: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;具有爱岗、敬业的职业精神;具有社会责任感和社会参与意识。</p>	<p>(1) 中国名茶识别;</p> <p>(2) 郴州名茶识别;</p> <p>(3) 六大茶类的冲泡技艺;</p> <p>(4) 绿茶玻璃杯茶艺;</p> <p>(5) 红茶盖碗茶艺;</p> <p>(6) 乌龙茶紫砂壶茶艺。</p>	<p>深入挖掘课程思政元素,将立德树人贯穿课程教学全过程;培养学生茶艺技能;采用线上线下混合式教学;综合运用讲授法、讨论法、演示法、情境教学法、现场教学法等;运用超星学习通平台等教学资源;课程采取形成性考核与评价,即过程性考核40%+终结性考核60%。</p>	36(理论18,实践18)
宴会设计与服务	<p>(1) 素质:有良好的推荐、语言沟通、礼貌礼仪等职业素养。</p> <p>(2) 知识:了解宴会活动的基本概念、特点和分类,熟悉酒店宴会预定工作,掌握酒店宴会策划设计的原则和注意事项。</p> <p>(3) 能力:能根据客户需求选择宴会活动的类型;能初步进行宴会活动的策划设计。</p> <p>(4) 思政:具备精益求精的工作态度、宾客至上的服务意识;具备成本意识和环保意识;树立文化自信、民族自信。</p>	<p>(1) 婚宴设计与策划;</p> <p>(2) 生日宴会设计与策划;</p> <p>(3) 庆功宴设计与策划;</p> <p>(4) 会议宴会设计与策划;</p> <p>(5) 自助餐式宴会设计与策划;</p> <p>(6) 鸡尾酒会设计与策划;</p>	<p>深入挖掘课程思政元素,将立德树人贯穿课程教学全过程;提升学生宴会设计能力;采用线上线下混合式教学;根据不同的教学内容采用项目任务教学、分组讨论、实践训练、现场教学等教学法。教学资源有超星学习通在线资源;郴州金皇酒店、郴州瑞际酒店酒店、上海宝燕等生产性实习</p>	72(理论36,实践36)

		(7) 地方特色宴会设计与策划。	实训基地；课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+ 终结性考核 60%。	
营养与配餐	<p>(1) 素质：有良好的推荐、语言沟通、礼貌礼仪等职业素养；</p> <p>(2) 知识：熟悉七大营养素及各类食品的营养价值、膳食结构和膳食平衡；掌握营养食谱的编制原则和方法；掌握菜单营养搭配方法；</p> <p>(3) 能力：能编制营养食谱；能进行菜单营养搭配；</p> <p>(4) 思政：具备环保、质量、成本、守法意识；养成健康的生活习惯；具备诚实守信、精益求精、爱岗敬业的精神。</p>	<p>(1) 七大营养素知识；</p> <p>(2) 各类食物营养价值；</p> <p>(3) 膳食结构与营养配餐的基本原则；</p> <p>(4) 营养食谱的编制；</p> <p>(5) 菜单营养搭配。</p>	<p>深入挖掘课程思政元素，将立德树人贯穿课程教学全过程；培养学生健康的饮食生活习惯；采用线上线下混合式教学；综合运用讲授法、案例分析法、类比法、任务驱动法、情景模拟法等；运用超星学习通在线资源、中国大学 MOOC 在线资源；郴州雄森假日酒店、郴州瑞际酒店等生产性实习实训基地等资源；运用超星学习通平台等教学资源；课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+ 终结性考核 60%。</p>	36（理论 18，实践 18）
酒水与西餐服务	<p>(1) 素质：有良好的推荐、语言沟通、礼貌礼仪等职业素养。</p> <p>(2) 知识：了解酒水的起源与历史；熟悉酒的分类、工艺特点、主要产地、代表品牌及饮用方法；熟悉鸡尾酒调制工具、调制配方及调制流程；掌握鸡尾酒调制方法；掌握西餐酒水与菜品搭配的服务方法。</p> <p>(3) 能力：能区分酒水类别；会使用鸡尾酒调制工具；能调制鸡尾酒；能设计西餐菜单并进行酒水搭配。</p> <p>(4) 思政：具备爱岗敬业、吃苦耐劳、精益求精、追求卓越的职业精神；具备遵纪守法、诚实守信的职业品格；具有成本意识、服务质量意识。</p>	<p>(1) 酒水认知；</p> <p>(2) 鸡尾酒调制；</p> <p>(3) 西餐酒水服务。</p>	<p>深入挖掘课程思政元素，将立德树人贯穿课程教学全过程；培养学生调酒技能；采用：线上线下混合式教学；综合运用讲授法、讨论法、任务驱动法、分组讨论法、现场教学法等；运用超星学习通在线资源；酒吧实训室；郴州金皇酒店、郴州温德姆至尊豪廷酒店等生产性实习实训基地等教学资源；课程采取形成性考核与评价，即过程性考核 40%+ 终结性考核 60%。</p>	36（理论 18，实践 18）
旅游客源国概况	<p>(1) 素质：具有服务意识、合作意识及法律意识；具有爱岗、敬业、尊重他人的职业精神；具有良好的道德情操。</p> <p>(2) 知识：了解主要客源国的自然地理、历史人文概况；熟悉主要客源国家的经济发展、政治状况；理解主要客源国的文化传统、民俗风情、风物特产等；掌握主要客源国的旅游资源与旅游业等概况。</p> <p>(3) 能力：能尊重客源国的风俗习惯；能对客源国的旅游资源进行识别和赏析；能分析主要出境旅游路线的特色；能够初步具备出入境旅游接待方面的工作能力。</p> <p>(4) 思政：具备爱国主义情感，树立爱国爱家的家国意识；具有强烈的文化自信、民族自豪感和文化认同感。</p>	<p>(1) 主要客源国的自然地理、历史人文概况；</p> <p>(2) 主要客源国的经济发展、政治状况；</p> <p>(3) 主要客源国的文化传统、民俗风情、风物特产；</p> <p>(4) 主要客源国的旅游资源与旅游业等概况。</p>	<p>将立德树人贯穿教学全过程，深入挖掘思政育人元素；培养学生具有强烈文化自信、民族自豪感和文化认同感。教学模式：线上线下混合式教学；教学方式：根据不同教学内容主要采用项目任务教学、案例教学、情景教学、类比教学等使学生掌握必备知识与技能；教学资源：超星学习通平台；考核方式：过程性考核 40%+ 终结性考核 60%。</p>	36（理论 18，实践 18）
	<p>(1) 素质：具有维护民族团结和祖国统一的爱国主义精神；具有较强的历史文化素养；具有强烈的文化自信、民族自豪感和文化认同感。</p> <p>(2) 知识：了解汉字的起源和形体演变，掌握古代文学各发展阶段的代表</p>	<p>(1) 中国历史文化认知；</p> <p>(2) 中国古典文学赏析；</p> <p>(3) 中国旅游诗词、楹联、游记赏</p>	<p>将立德树人贯穿课程教学全过程，深入挖掘课程思政元素；教学模式：线上线下混合式教学；教学方式：应根据不同的教学内容综合运用讲授法、讨</p>	36（理

旅游文学	<p>人物及代表作品，熟悉诗词 格律常识，熟悉旅游诗词、楹联、 游记名篇的内容及艺术特点，掌握 我国历史文化常识。</p> <p>(3) 能力：能识别中国古代主要 历史遗迹，能对重大历史典故进行讲解和赏析，运用历史文化知识增强导游讲解能力，能对旅游诗词和楹联等旅游文学作品进行精当赏析，能运用历史文化常识分析讲解旅游景点文化内涵。</p>	析。	论法、情境教学法、任务驱动法、案例 分析法、类比法和探究法等；教学资源：超星学习通平台；考核方式：过程性考核 60%+ 终结性考核 40%。	论 18，实践 18)
红色旅游	<p>(1) 素质：树立正确的中国特色 社会主义核心价值观，世界观、人 生观；具备继承和弘扬中华民族红 色文化、参与红色旅游社会实 践活 动、宣传和发 展红色旅游经济服务 的思想文化素质。</p> <p>(2) 知识：了解红色文化的历史 与精髓，认识红色文化的宝贵精 神；熟悉中华大地悠久的红色资源 和丰富的文化内涵；掌握各省经典 或有代表性的红色资源的历史渊 源和讲解要领。</p> <p>(3) 能力：能识别红色旅游资 源；能按需求独立撰写红色旅游景 点讲解词；能熟练进行红色景区的 实地讲解。</p>	<p>(1) 红色文化；</p> <p>(2) 湖南红色文化资源；</p> <p>(3) 全国具代表性红色文化资源；</p> <p>(4) 红色艺术鉴赏；</p> <p>(5) 红色文化教育片；</p> <p>(6) 红色文物；</p> <p>(7) 红色主题旅游；</p> <p>(8) 红色旅游资源的开发等。</p>	将立德树人贯穿教学全过程，深入挖掘思政育人元素；教学模式：线上线下混合式教学；教学方式：运用讲授法、操作示范法、分组实操教学法、导师 进课堂教学法使学生掌握必备知识与技能；教学资源：超星学习通平台	36（理论 18，实践 18）
研学旅行服务与管理	<p>(1) 素质：具备精益求精的工作态度、游客至上的服务意识；具备法律意识和安全意识。</p> <p>(2) 知识：了解研学旅游工作的相关理论知识；熟悉研学活动组织的流程；掌握研学旅行活动的组织技巧和规范。</p> <p>(3) 能力：能够制定和实施常规研学团队接待计划。</p> <p>(4) 思政：树立正确的中国特色社会主义核心价值观，世界观、人生观；具有强烈的文化自信、民族自豪感和文化认同感。</p>	<p>(1) 研学旅行内 涵；</p> <p>(2) 研学旅行服务管理；</p> <p>(3) 研学旅行活动设计方案。</p>	将立德树人贯穿教学全过程，深入挖掘思政育人元素；培养学生研学活动设计能力，增加就业面；教学模式：线上线下混合式教学；教学方式：根据不同的教学内容综合运用课堂讲授、嘉宾讲座、现场模拟、方案制作和评价、实地参观等教学方法使学生掌握必备知识与技能；教学资源：超星学习通平台；考核方式：过程性考核 40%+终结性考核 60%。	72（理论 36，实践 36）
口才与交际	<p>(1) 素质：培养良好沟通、自信交往和团队合作的意识，养成具有现代礼仪基本规范和人际沟通规范的良好习惯，树立敬业友善的价值观和从业规范。</p> <p>(2) 知识：了解职场交际基础的相关自我管理方法、有声语言和体态语的表达技巧；熟悉商务接待礼仪要求；掌握倾听、赞美、说服、拒绝等职场交际口才技巧。</p> <p>(3) 能力：能在学习、工作、生活中的运用交际口才技巧进行符合交际礼仪的得体表达和沟通。</p> <p>(4) 思政：树立自尊自信、积极向上的人生观，培养批判性思维和社会责任感，践行敬业友善的社会主义核心价值观。</p>	<p>(1) 职场交际基础融入团队；时间管理；情绪管理。</p> <p>(2) 职场交际口才用心倾听；诚挚赞美；巧妙说服；得体拒绝；主题演讲；即兴演讲；管理类专业求职面试。</p> <p>(3) 职场 交际礼仪；仪容仪态；电话礼仪；接待礼仪；会议礼仪；宴请礼仪；商务接待综合实训。</p>	运用学银在线校级在线开放课程资源，实行线上线下混合式教学模式，主要采用头脑风暴法、案例教学法、角色体验法、活动体验法、协作学习法等教学方法，运用超星学习通平台，进行过程性考核、终结性考核和增值性评价的综合考核方式，其中，过程性考核 40%，终结性考核 60%，增值性评价采用加分制，共计 10 分。	36（理论 18，实践 18）
	<p>(1) 素质：通过对经典文本的鉴赏学习，了解中国文化基本特征，吸收中国文化思想精华，培养学生的思维品质和</p>	<p>(1) 文面能力训练；</p> <p>(2) 阅读能力训</p>	坚持“取其精华，去其糟粕”的原则，以中国经典作品为主，结合职业岗位	

大学 语文	<p>审美悟性，进而提升学生的整体文化素养。</p> <p>(2) 知识：了解汉语言听说读写的基础知识和人文知识，熟悉写作要求，掌握阅读、写作、口语表达常识，掌握策划和展演的基本技巧。</p> <p>(3) 能力：能具备较高的语言运用能力和文学鉴赏能力，能综合运用口语表达、阅读鉴赏、写作等知识，进行专题活动策划和展演。</p> <p>(4) 思政：具备良好的审美、文化自信和人文素养，立足时代、扎根人民、深入生活，自觉传承和弘扬中华优秀传统文化，树立正确的艺术观和创作观。</p>	<p>练；</p> <p>(3) 写作能力训练；</p> <p>(4) 口语表达能力训练；</p> <p>(5) 综合项目：专题活动策划与展演。</p>	<p>的任职要求，主要采用启发式、案例教学法、情景教学法等，结合视频观摩、演讲赛、辩论赛、书法赛、课本剧表演等教学方法；合理运用信息化手段，充分利用线上课程等教学资源，在潜移默化中培养学生的文学、艺术素养和美好的思想情操，拥有健全的人格，同时具备基本的职业语文技能。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核40%+终结性考核60%。</p>	36（理论18，实践18）
书法 鉴赏	<p>(1) 素质：通过以书法为核心的艺术审美理论和实践相结合，使学生了解主要艺术门类的艺术特征，掌握欣赏艺术的主要方法，理解多元文化，培养和提高学生的审美和创造艺术美的能力；培养遵纪守法、崇德向善、诚实守信、热爱劳动，履行道德准则和行为规范的优秀品质；培养良好的旅游职业道德精神和行为规范，诚信为本，操守为重；培养强烈的工作责任感和事业心；培养勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，并具有较强的集体意识和团队合作精神。</p> <p>(2) 知识：通过本课程的学习，了解书法发展史以及硬笔书法的来龙去脉，并掌握学习硬笔书法的正确方法。同时熟练掌握硬笔楷书的基本笔法，了解楷书结构五十法，以及行书基本笔法和书法的章法与布局。</p> <p>(3) 能力：通过本课程的学习，使学生初步掌握一些书法理论，了解一些美学基础，并提高自身审美情趣，提升个人气质及品味，同时掌握正确的练习书法的方法，摒弃以往的错误方法。</p> <p>(4) 思政：通过本课程的学习，培养学生热爱中华传统文化，树立文化自信，厚植家国情怀；树立民族自信，培养爱国情怀、社会责任、遵纪守法；提升个人审美能力，建立正确的审美。</p>	<p>(1) 楷书基本笔法；</p> <p>(2) 楷书结构；</p> <p>(3) 行书基本笔法；</p> <p>(4) 书法的章法与布局。</p>	<p>书法鉴赏是学校实施美育的主要途径之一，是人文学科的一个重要领域。基于高职学生特点，本课程采用启发式、案例教学法、情景教学法等，通过教师示范，学生模仿，手把手互动，榜样示范带动，培养学生日常良好的书写习惯，提高学生审美素养、创新精神和实践能力。本课程采取形成性考核与评价，即过程性考核40%+终结性考核60%。</p>	24（理论24，实践0）

八、教学进程总体安排

(一) 全学程时间安排

表7 市场营销专业全学程时间安排表

学年	学期	理论及分散实践	集中实践专业周	机动	考试	学期周数合计
一	1	15	3	1	1	20
	2	18	0	1	1	20
二	3	9	9	1	1	20
	4	18	0	1	1	20
三	5	10	8	1	1	20
	6	1	19	0	0	20
总计		71	39	5	5	120

(二) 课程设置与教学进程计划表

表8 市场营销专业课程设置与教学进程计划表

课程性质	课程类别	课程编码	课程名称	学分	学时分配			考核方式	开课学期及周学时分配						备注		
					总计	理论	实践		一	二	三	四	五	六			
									20周	20周	20周	20周	20周	20周			
必修 课	公共基 础课	A09001	思想道德与法治	3	48	40	8	试	4*12								
		A09002	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	36	32	4	试	2*16								课外实践 4 学时
		A08311	职业交际英语	4	64	32	32	查	4*16								线上 32 学时，线下 32 学时
		A08500	大学体育与健康	6	108	16	92	试	2*14	2*16	2*8	2*8					
		A08103	中华优秀传统文化	2	32	24	8	查	8h	8h	8h	8h					讲座，不计入周学时
		A08501	国防教育军事理论	2	36	36	0		2W								与军事技能同时进行
		A08502	国防教育军事技能	2	112	0	112		3W								
		A08503	国家安全教育	1	16	8	8	查	1W								与军事技能同时进行
		A08201	信息技术	3	48	24	24	查	4*12								含信息检索、评估和有效利用讲座 2 课时，专业信息技术 16 课时
		A09004	形势与政策	1	32	16	16	试	4h	4h	4h	4h					课外实践教学 16 学时 讲座，不计入周学时
		A09013	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	40	8	试		4*12							
		A08402	职业生涯规划	1	16	14	2	查		2*8							
		A08401	创新创业基础	2	32	18	14	查		2*16							线上 18 学时，线下 14 学时
		A09003	大学生心理健康教育	2	32	32	0	查		2*16							
		A09005	劳动教育	1	26	8	18	查		1W							课外实践 18 学时 讲座，不计入周学时
		A08400	就业指导	1	16	14	2	查						2*8			
		A08312	职业技能英语	4	64	32	32	查				8*8					校内 32 学时，校外实践 32 学时
B05015	毕业教育	1	24	24	0	查							1W				
公共基础课小计				41	790	410	380		16	12	10	2	2				
必	专业基	A10001	管理学基础△	3	64	32	32	试	4*16								

修 课	基础课	A02226	消费者行为分析	2	36	18	18	查		2*18						
		A02223	经济学基础	4	64	32	32	查			8*8					校内教学 32 学时, 校外实训 32 学时
		A02106	网络营销	2	36	18	18	查			4*9					校内教学 18 学时, 校外实训 18 学时
		A10002	电子商务基础△	2	36	18	18	查			4*9					校内教学 18 学时, 校外实训 18 学时
		A02102	客户关系管理	2	36	18	18	查				2*18				
		A02001	会计基础	2	36	18	18	查				2*18				
		A02242	会展营销	2	36	18	18	查				2*18				
专业基础课小计				19	344	172	172		4	2	16	6	0			
必 修 课	专业核 心课	A02202	市场调查与分析	4	64	32	32	试	4*16							
		A1003	市场营销基础	2	32	16	16	试	2*16							
		A02205	广告实务	3	54	18	36	试		3*18						
		A02201	推销技术	3	54	18	36	查		3*18						
		A02206	公共关系	2	36	18	18	试		2*18						
		A02204	营销策划	4	72	36	36	试				4*18				
		A02203	商务谈判	4	72	36	36	试				4*18				
A02207	渠道管理	2	36	18	18	查						2*18				
专业核心课小计				24	420	192	228		6	8	0	8	2			
必 修 课	专业拓 展课	A02243	投资理财	2	36	18	18	查				2*18				
		A02208	市场营销综合训练	6	108	36	72	试					12*9			
		B05004	课程实训	12	216	0	216	查			9w					
		A04089	专业技能核训练	1	24	0	24	试					1w			
		B05001	毕业设计	7	120	0	120	查					5w			
		B05003	岗位实习	32	576	0	576	查					2W	19W	假期完成 3 周, 合计 6 个月	
专业拓展课小计				60	1080	54	1026					2	12			
选 修	专业选 修课	选修专业一: 市场营销专业(新媒体营销方向)													学生任选一个专业进行选修	
		A02244	新媒体营销	4	72	36	36	查					4*18			

课	A02192	短视频后期及文案实操	2	36	18	18	查				2*18					
	A1004	商务礼仪△	2	36	18	18	查					4*9				
	A02193	社群营销	2	36	18	18	查					4*9				
	专业选修课小计			10	180	90	90		0	0	0	6	8			
	选修专业二：酒店管理与数字化运营															
	A04074	茶艺与茶文化	2	36	18	18	查					2*18				
	A04096	宴会设计与服务	4	72	36	36	查					4*18				
	A04076	营养与配餐	2	36	18	18	查						4*9			
	A04087	酒水与西餐服务	2	36	18	18	查						4*9			
	选修专业三：旅游管理															
	A0400	旅游客源国概况	2	36	18	18	试						4*9			
	A04011	旅游文学	2	36	18	18	查					2*18				
	A04109	红色旅游	4	72	36	36	查					4*18				
	A04093	研学旅行服务与管理	2	36	18	18	查						4*9			
	每个选修专业开设 3-5 门课程，180 学时，10 学分															
	公共选修课	A09012	中国党史	1	16	8	8	查					4*2		党史国史课程	线上
		A08108	书法鉴赏	2	36	18	18	查							美育课程	二选一
A08107		音乐鉴赏	2	36	18	18	查		2*18							
A08100		应用文写作	2	36	18	18	查	2*16						职业素养课程，课外实践 4 课时	四选二	
A08109		普通话与职业口语	2	36	18	18	查		2*18							
A08104		口才与交际	2	36	18	18	查									
A08101		大学语文	2	36	18	18	查									
选修课程小计			17	304	152	152		2	4	0	6	10				
总 计			161	2938	980	1958		28	26	26	24	24				

注：（1）周学时分配栏中：以理论为主的课程在对应栏中填写“周学时数×周数”，集中实践实训课程在对应栏中填写“实习周数 W”，以讲座形式为主的课程在对应栏中填写“全学期学时数 h”。2. △标记课程为群共享课程

（三）教学课时分配表

表 9 市场营销专业教学课时分配表

课程类别	课 时 分 配			
	理论	实践	合计	占总学时%比
公共基础课	410	380	790	26.89%
专业基础课	172	172	344	11.71%
专业核心课	192	228	420	14.30%
专业拓展课	54	1026	1080	36.75%
选修课	152	152	304	10.35%
合计	980	1958	2938	100%
比例	33.27%	66.73%	100%	/

（四）职业资格取证说明表

表 10 市场营销专业职业资格证和职业技能等级证书取证说明表

序号	证书名称	取证学期	备注
1	数字营销技术 1+X 证书	3	职业技能等级证书
2	互联网营销师	4	职业技能等级证书
3	营销师证	5	职业技能等级证书

九、实施保障

（一）师资队伍

1. 队伍结构

师资队伍结构吸纳具有丰富实践经验的行业企业专家、技术骨干等，形成专兼结合的双师型教学团队。学生数与本专业专任教师数比例不高于 18: 1，双师素质教师占专业教师比一般不低于 80%。专任教师考虑职称、年龄、学历，形成合理的梯队结构，具体如表 12 所示。

表 11 师资配置与要求

序号	队 伍 结 构		比 例
1	学生数与本专业专任教师数比		18: 1
2	双师型教师		93%
3	职称	高级	22%
		中级	56%
		初级	22%
		硕士	86%
		本科	14%
5	年龄	35岁以下	38%
		36-45岁	45%
		46-60岁	27%

2. 专业教师

具有高校教师资格和本专业领域有关证书；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、管理科学与工程、工商管理等相关专业本科及以上学历；具有扎实的市场营销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；每5年累计不少于6个月的企业实践经历。

3. 专业带头人

原则上应具有副高及以上职称，能够较好地把握国内外市场营销行业、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，在本区域或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，能承担《商品推销》、《市场调查与分析》、《新媒体营销》、《社群营销》等课程实训教学、学生职业发展规划指导等专业教学任务。

(二) 教学设施

1. 专业教室基本条件

专业教室应配备黑(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. 校内实训室基本要求

为了更好地培养学生实践能力，校内实训室应具有能够满足营销策划、沙盘模拟、网络营销、商务谈判、心理训练等实训要求的教学软硬件设施设备，确定专职实训指导教师，实训管理及实施规章制度齐全。

表 12 市场营销专业校内实习实训项目及资源配置表

序号	实习实训项目	实验实训室名称	主要配置设备及数量		主要功能
			设备	数量	
1	课程演练	多媒体教室	教学机柜、软件设备、黑板、多媒体计算机、投影设备、音响设备,互联网接入	60人量	课程教学、实习实
2	营销沙盘运作、营销策划实训	营销策划实训室	营销沙盘模拟软件、投影、白板空调、服务器、计算机、音响设备,互联网接入	80人量	营销沙盘运作、营销策划实训
3	营销综合模拟实训	市场营销软件综合模拟实训室	因纳特市场营销模拟平台、奥派网络营销实践平台;投影、白板、空调、音响设备,互联网接入	50人量	营销综合模拟实训
4	商务谈判仿真实训	商务谈判实训室	计算机8台,谈判桌椅设备、投影、白板、空调、音响设备,互联网接入	50人量	商务谈判仿真实训
5	营销人员团体心理辅导、营销人员心理测评	营销心理实训室	心理实训桌、沙发、模型、空调	30人量	营销人员团体心理辅导、营销人员心理测评

6	新媒体营销及创业实训	创新营销实训室	空调、电脑、互联网接入、投影、白板、各种新媒体设备	50 人量	新媒体营销及创业实训
---	------------	---------	---------------------------	-------	------------

3. 校外实训基地基本要求

具有稳定的校外实训基地。遵循长期规划、深度合作、互助互信的原则，选择拥有市场营销专业技能能手，人才培养、选拔体系比较完善，管理规范、经营业绩突出、社会认可度高的企业作为校外实训基地；可供完成销售、市场等岗位群核心技能的训练和跟岗实习；实训岗位和实训指导教师确定，实训管理及实施规章制度齐全。

表 13 校外实训场地配置与要求

序号	校外实训场地名称	实训项目	条件要求	容量（一次性容纳人数）
1	湖南罗森尼娜食品公司	推销技术、市场调查与分析、食品行业营销策划。	烘焙行业销售设备；具有指定的企业导师 2-3 人；具有齐全的安全防范措施；具有完善的学生管理制度。	30~50 人
2	郴州美丽年华食品有限公司	推销技术、广告实务、消费者行为分析、食品行业营销策划。	烘焙行业销售设备；具有指定的企业导师 2-3 人；具有齐全的安全防范措施；具有完善的学生管理制度。	30~50 人
3	郴州生源超市	收银技术、推销技术、超市理货、陈列技术、超市行业营销策划。	超市运营设备；具有指定的企业导师 2-3 人；具有齐全的安全防范措施；具有完善的学生管理制度。	30~50 人
4	郴州国际会展中心	会展布展及营运、行业市场调查、广告接洽、公关活动开展。	会展行业运营设备；具有指定的企业导师 2-3 人；具有齐全的安全防范措施；具有完善的学生管理制度。	30~50 人
5	广州合富置业有限公司	电话营销、新媒体运营、市场调查、商务谈判。	房地产行业运营设备；具有指定的企业导师 2-3 人；具有齐全的安全防范措施；具有完善的学生管理制度。	30~50 人
6	郴州海德威科技公司	渠道管理、商务谈判、广告实务。	行业运营设备；具有指定的企业导师 2-3 人；具有齐全的安全防范措施；具有完善的学生管理制度。	30~50 人

4. 学生实习基地基本要求

具有稳定的校外生产性实习实训基地。健全校企合作管理体制、管理制度和合作机制，严审合作企事业资质，建立准入和退出机制。优先选择管理规范、经营业绩突出、社会认可度高、具有完善的培训机制和提供住宿条件的企业作为学生实习基地，能提供市场调查、营销策划、产品推销、渠道管理等操作岗和基层管理岗，能涵盖当前各行业

营销发展的主流技术，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、保险保障的企业签定校企合作协议书，禁止不签定协议开展校企合作。

5. 支持信息化教学基本要求

具有可利用的超星学习通数字化教学资源库，知网、维普等文献资料、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、教学平台，创新教学方法、提升教学效果。

（三）教学资源

1. 教材选用基本要求

教材选用按照国家十三五规划教材、省级优秀教材、校本教材顺序优先选用；教材选用符合《郴州职业技术学院教材管理办法》相关要求；同时建立由教研室组织专业教师、行业企业专家等共同商定、二级院系党政联席会审定的教材选定流程。

2. 图书文献配备基本要求

图书文献配备能满足市场营销专业人才培养、专业建设、教科研等工作的需要，方便师生查询、借阅。订阅有关市场营销专业理论、技术、方法以及实务操作类专业图书、文献资料，达 600 册，其中，学术期刊不少于 30 种。专业类图书文献包括：市场营销基础、策划、广告、渠道管理、投资理财、市场调查等多个方面的专业书籍，也不乏最新的新媒体营销方向的书籍。

表 14 市场营销专业图书文献

序号	书目	作者	出版社
1	管理学基础	蔡茂生	广东高等教育出版社
2	管理学：原理与方法	周三多	复旦大学出版社
3	五色管理学	[德]佩罗米西科	中国友谊出版公司
4	图解管理学一本通	刘茗溪	中国华侨出版社
5	管理学教育的反思	包政	机械工业出版社
6	简单管理学	高恩强	民主与建设出版社
7	管理心理学	肖祥银	天津科学技术出版社
8	管理的常识	陈春花	机械工业出版社
9	经济学的思维方式	[美]托马斯	四川人民出版社
10	中国经济 2022	王德培	上海远东出版社
11	中国经济改革进程	吴敬琏	中国大百科全书出版社
12	经济学原理	马歇尔	湖南文艺出版社
13	餐桌上的经济学	[韩]赵源敬	四川人民出版社
14	经济科学的性质意义	[英]莱昂内尔	商务印书馆
15	图说经济学原理	[德]海尔·海因里希·马克思	北京时代华文书局
16	经济学入门	杜鹃	中国纺织出版社

17	房地产交易	郑瑞琨	北京大学出版社
18	房地产交易制度政策	中大英才建筑学院	中国经济
19	避开房地产陷阱	侯亚辉	学苑出版社
20	万有引力书系·制造消费者	[法]安东尼·加卢佐	广东人民出版社
21	消费者行为心理学	安泽	古吴轩出版社
22	制造消费者	(法)安东尼·加卢佐	广东人民
23	消费者的决策	陆静怡	上海教育出版社
24	消费者性格心理学	张治星	台海出版社
25	消费者行为分析	李建峰	中国财政经济出版社
26	消费者行为学	刘万兆	中国经济出版社
27	企业的本质	包政	机械工业出版社
28	中小企业股权设计一本通	臧其超	广东旅游出版社
29	重新理解企业家精神	张维迎	海南出版社
30	企业经营分析	黄怡琴	人民邮电出版社
31	企业数字化转型	许德松	清华大学出版社
32	企业精细化成本管理	侯立新	人民邮电出版社
33	职业道德	人力资源和社会保障部教材 办公室	中国劳动社会保障出版社
34	职业道德与法律基础	马京林	中国财政经济出版社一
36	商务谈判	罗伊·列维奇	中国人民大学出版社
37	职业道德教程	马子孔	科学出版社
38	现代商务谈判	汪华林	企业管理出版社
39	商务谈判第六版	罗伊·列维奇	中国人民大学出版社
40	商务谈判与沟通实战指南	陈鹏	化学工业出版社
41	国际商务谈判	周杏英	对外经贸大学出版社
42	商务谈判与推销技巧	范忠	中国财政经济出版社
43	商务谈判实务	鄢岳浩	对外经济贸易大学出版社
44	市场调查与预测	刘常宝	机械工业出版社
45	市场调查与统计	胡丽霞	科学出版社
46	市场调查与预测	郑红	大连理工大学出版社
47	市场调查方法与技术	王维敏	中国人民大学出版社
48	市场调查实务(修订版)	刘合香	科学出版社
49	市场调查·全国高等中医药 院校规划教材	何清湖	中国中医药出版社
50	市场调查研究	齐文娥	中国农业出版社有限公司
51	市场调查与市场分析	李国强	中国人民大学出版社
52	推销技术	吴岚	人民邮电出版社
53	现代推销技术	张海霞	中国金融出版社
54	现代推销技术	周朗天	科学出版社
55	现代推销技术项目教程	赵丽炯	武汉理工大学出版社
56	极简市场营销	胡超	北京联合出版有限公司
57	市场营销:原理与实践	菲利普·科特勒	中国人民大学出版社
58	市场营销与销售红宝书	程锡安	河北人民出版社

59	市场营销学概论	张雁白	经济科学出版社
60	营销管理	菲利普·科特勒	中信出版社
61	市场营销学	郭国庆	中国人民大学出版社
62	市场营销原理	[美]菲利普·科特勒	中信出版社
63	市场营销基础	孙金霞	东北财经大学出版社
64	市场营销基础理论与实训	李毅	武汉大学出版社
65	营销策划	孟韬	机械工业出版社
66	创意文案与营销策划撰写技巧及实例全书	萧潇	天津科学技术出版社
67	图解营销策划	马尔科姆	电子工业出版社
68	品牌营销策划十大要点	刘述文	企业管理出版社
69	公共关系项目化教程	贾薇	东北大学出版社
70	创意文案与营销策划撰写技巧及实例全书	萧潇	天津科学技术出版社
71	营销策划创意与案例解读	杨明刚	上海人民出版社
72	广告策划一本通	滕红琴	广东旅游出版社
73	现代广告策划——新媒体导向策略模式	卫军英	首都经济贸易大学出版社
74	广告策划创意学	余明阳	复旦大学出版社
75	广告策划与整合传播	高萍	中国传媒大学出版社
76	广告策划	滕红琴	广东旅游
77	广告策划书撰写	陈培爱	厦门大学出版社
78	广告策划与创意实务	郭萍	科学出版社
79	现代广告策划——新媒体导向策略模式	卫军英	首都经济贸易大学出版社
80	新媒体营销与运营实战从入门到精通	谭贤	人民邮电出版社
81	数字化营销	宁延杰	北京大学出版社
82	新媒体营销与运营	秋叶	人民邮电出版社
83	新媒体营销	张华	企业管理出版社
84	新媒体营销 101 招	娄宇	化学工业出版社
85	从零开始学新媒体营销与维护	罗丹丹	清华大学出版社
86	投资尽职调查	戚威	人民邮电出版社
87	投资的常识	[美]伯顿·马尔基尔	中国人民大学出版社
88	逆向投资心理学	[德]汉诺	中国经济出版社
89	聪明的投资者	本杰明·格雷厄姆	人民邮电出版社
90	投资的逻辑：策略与实战	李强	清华大学出版社
91	投资与理财	袁雪平	北京理工大学出版社
92	投资与理财	张惠兰	北京理工大学出版社
93	投资与理财	魏涛	电子工业出版社
94	新零售经营管理一本通	新零售运营管理项目组	化学工业出版社
95	超市营销的秘诀实例	周树清	中国国际广播出版社
96	超市营销	胡玉玲	企业管理出版社

97	会展概论	朱玉蓉	湖南师范大学出版社
98	商场超市营销与促销	新零售运营管理项目组	化学工业出版社
99	现代超市营销与管理	李光伟	华中科技大学出版社
100	实体店线上线下运营	曾弘毅	中国华侨出版社

3. 数字资源配备基本要求

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。专业课程在超星学习通建设 90%以上的数字化网络课程，以便进行线上线下混合式教学。另外，还可借鉴学习通平台、中国大学慕课国家级精品课程等网络教学平台中有关市场营销专业的优秀教学资源，合作企业的案例库及素材，充分满足学生的专业学习。

表 15 市场营销专业数字教学资源一览表

序号	课程	教学平台	网址	备注
1	广告实务	超星学习通	http://mooc1.chaoxing.com/course/222044610.html	校级精品在线开放课程资源
2	渠道管理	超星学习通	http://mooc1.chaoxing.com/course/204634039.html	校级精品在线开放课程资源
3	市场调查与分析	超星学习通	http://mooc1.chaoxing.com/course/230540378.html	校级精品在线开放课程资源
4	营销策划	超星学习通	http://mooc1.chaoxing.com/course/205257523.html	校级精品在线开放课程资源
5	投资理财	超星学习通	https://mooc1.chaoxing.com/course/211878919.html	校级精品在线开放课程资源
6	消费者行为分析	超星学习通	https://mooc1.chaoxing.com/course/217606070.html	校级精品在线开放课程资源
7	推销技术	超星学习通	https://mooc1.chaoxing.com/course/203997755.html	校级精品在线开放课程资源
8	电子商务	超星学习通	https://mooc1-1.chaoxing.com/course/207944081.html	校级精品在线开放课程资源
9	市场营销	超星学习通	https://mooc1-1.chaoxing.com/course-ans/courseportal/235115729.html	校级精品在线开放课程资源

(四) 教学方法

在专业教学中，建议采用讲授教学、任务驱动教学、案例教学、小组合作教学、情景模拟等教学方法和策略。在教学模式上实行“三个课堂一体化教学、校内实训、校外顶岗实习”教学模式，在教学方法上采用不同的教学组织形式。

理论课程建议采用专任教师、兼职教师、实训指导教师共同完成，通过项目实战或模拟方式组织实训教学。教学地点一般在校内实训室。

实践课程建议采用以校外指导教师为主、校内指导教师为辅，通过在生产、经营、管理一线顶岗实践，完成企业实际项目组织教学。教学地点一般在合作企业。

表 16 市场营销专业部分教学方法要求及建议

序号	教学方法	要求	建议
1	讲授法	传统的、通用的教学法；重点阐述分析知识理论、技能要点。	适用于所有课程教学，主要用于公共基础课成及专业基础课程教学。
2	案例教学法	尽量运用合作企业案例、典型案例、最新案例	教师精选案例，案例与课程内容关联度高、能体现行业新业态、能引导学生自主思考和养成思维。
3	任务驱动法	任务难易适中、能提升操作技能或管理水准	教师对任务进行筛选、尽量与行业、职业岗位能力关联度高，能提升学生一定的技能或管理水平。
4	情景模拟法	以完成某一个任务或某一个技能为切入点、采取多人合作的模式、能提高业务水准	教师适当进行引导，以组为单位进行、有针对性的就某一场景进行现场演示（模拟）、进行生生互评

（五）学习评价

1. 教师教学评价

教师教学评价主要有三个方面：一是院日常教学督查及考核；二是督导团及教研室同行听、评课的评价情况；三是学生评教及学生代表座谈会反馈。同时结合日常过程质量监控进行总体评价。

2. 学生学习评价

学生学习评价主要采取过程考核和终结性考核相结合的原则（形成性考核），学习过程考核占总分值的 40%，终结性考核占总分值的 60%。其中，学习过程考核应包括学生到课考勤和学习态度（含听课状态、作业、作品或单项职业能力训练完成情况）等方面；终结性考核即课程期末卷面（上机）考试或考查，有些课程也可以用综合职业能力训练项目考核来替代。

3. 社会评价

社会评价由合作企业、实习企业、学生工作企业方工作者和毕业学生全方位的总体评价。

（六）质量管理

1. 建立健全学校质量诊断与改进制度，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 & 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。

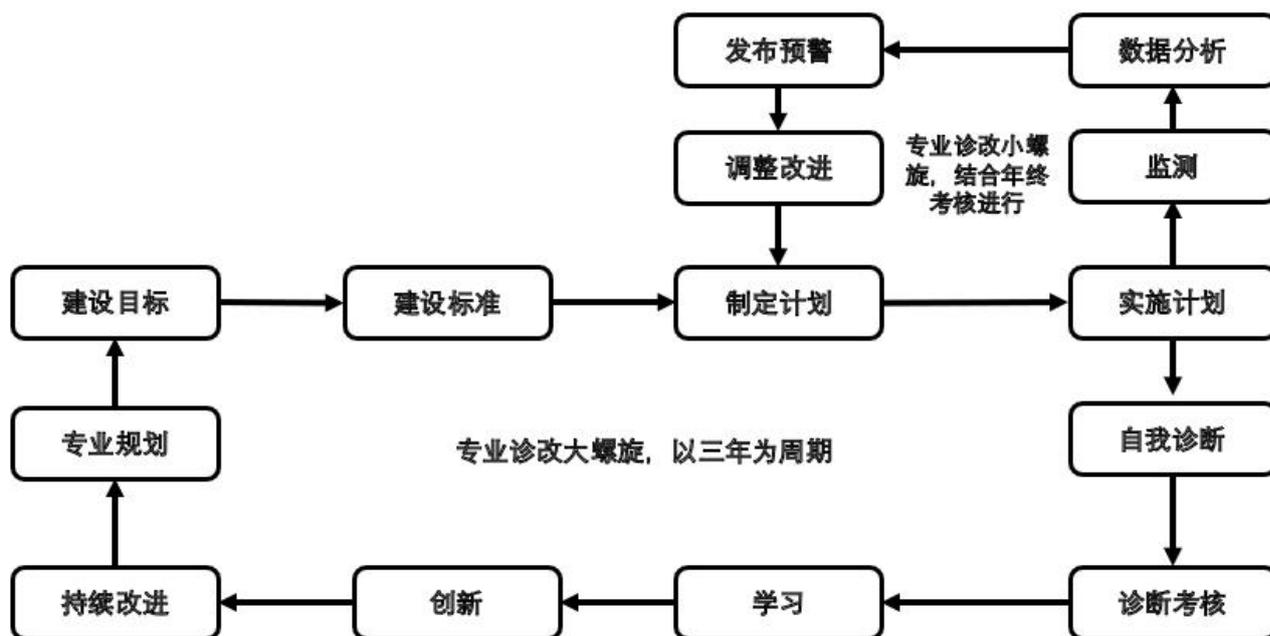


图2 诊断与改进8字螺旋图

2. 建立健全学校与二级院系的教学管理机制，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。学校各部门具体职责分工如下：

学校负责教学计划、教学运行管理、教学质量督查与考核、师资队伍建设与业务培训、专业及课程建设管理等常规工作。二级院系负责专业建设、校企合作、教学实施与管理、实训实习基地建设、学生技能培养与就业指导、毕业设计、技能考核等。专业教研室负责专业教研教学常规工作，定期开展教研活动，负责制定人才培养方案，审定教师课程教学方案，开展教学常规检查、同行听评课、教师教学评价、学生技能考核，督查教师教学完成的效果等。教师参与专业课程建设，创新教学方法和教学技能，保证教学效果。专业教师一学期须听课评课5次；每学期应保证有60%教师开展公开课、示范课教学活动，新教师必须实行一对一指导两年；教师若发生教学事故，不得参与当年评优评先，年度考核不高于合格等次。

3. 建立健全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。

4. 建立健全评价结果的应用与改进机制，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

（一）课程考试（核）要求

在规定年限内修完规定的必修课程，考试考核成绩合格。必修课修满144学分，选

修课程修完 17 学分，修完全部课程后，应达到 161 学分。

（二）职业证书

鼓励学生在获得学历证书的同时，积极取得通用证书、若干职业资格证书及职业技能等级证书。

1. 通用证书

（1）全国大学生英语应用能力考试 A 级证书。

（2）全国计算机等级考试一级证书，或国家人力资源和社会保障部颁布计算机操作员（中级）证书。

2. 职业资格证书及“1+X”证书制度

本专业将根据国家 1+X 职业技能等级证书相关要求适时调整人才培养方案。各类职业技能等级证书、职业资格证书可计算学分，也可置换相关课程，具体见下表：

表 18 职业资格证书及职业技能等级证书转换学分、课程表

序号	职业资格证书与职业技能等级证书	颁证单位	等级及可转换的学分		可转换的专业必修课程	备注
			等级	学分		
1	数字营销技术 1+X 证书	中教畅享	中级	4	网络营销、新媒体营销	
2	互联网营销师	中国轻工业联合会	中级	6	网络营销、电子商务基础、消费者行为分析	
3	营销师证	中国市场协会	中级	12	市场营销基础、渠道管理、商务谈判、市场调查与分析	

十一、继续专业学习深造建议

本专业毕业生继续学习的途径主要有：自学考试；通过成人高考参加本科函授学习；通过专升本考试转入本科院校继续学习。

毕业生接受更高层次教育的专业面向主要是市场营销专业。

十二、动态调整机制

本方案根据经济社会发展需要和年度诊改结论，会适时对课程和相关安排进行调整，以确保人才培养质量达到培养目标。

十三、附录

附 1：市场营销专业人才培养方案编制团队

附 2：市场营销专业人才培养方案审批表

市场营销专业人才培养方案编制团队

(一) 主持人：颜威

(二) 参与者：

1、校内教师：袁宁、聂国秋、肖文辉、刘长军、侯梦飞、陈复会、唐潇颖、陈少虹、唐浩博、段蔼珊；

2、行业企业代表：陈安琦（广州合富置业有限公司行政经理）、黄娟（深圳沃尔玛百货零售有限公司郴州五岭广场分店人事经理）、黄云勇（郴州壹巢家具有限公司总经理）、李鸿（郴州致诚科技有限公司总经理）；

4、其他学校专家：匡爱民（湘南学院经管学院院长、教授）；

5、毕业生代表：雷文成、付林泉、李明贤、罗德志；

6、学生代表：莫洗茜（市场营销（3）211）、曹楠（市场营销（5）181）、余美莲（市场营销（5）191班）。

人才培养方案审批表

二级学院审批意见	<p>同意</p> <p>二级学院院长签字: 唐闯光 (公章)</p> <p>年 月 日</p>
企业代表意见	<p>同意</p> <p>企业代表签字: 黄魂</p> <p>年 月 日</p>
教务处审批意见	<p>同意</p> <p>教务处处长签字: 姜芳 (公章)</p> <p>年 月 日</p>
分管教学的副校长审批意见	<p>同意</p> <p>教学副校长签字: 计杰</p> <p>年 月 日</p>
学校学术委员会审查意见	<p>同意</p> <p>学校学术委员会签章</p> <p>年 月 日</p>
校长审批意见	<p>同意</p> <p>学校校长签字: (公章)</p> <p>年 月 日</p>
党委审批意见	<p>同意</p> <p>党委书记签字: (公章)</p> <p>年 月 日</p>