

附件 2:

三明医学科技职业学院

2021 级市场营销 专业人才培养方案

经济与管理 系

二〇二一年四月

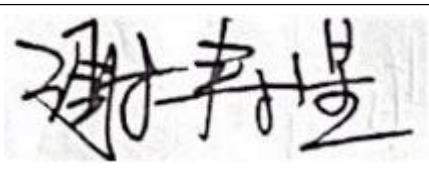
## 编制说明

本专业人才培养方案适于三年全日制高职专业，由经管(系)经济教研室与沃尔玛（福建）商业零售有限公司福州大利嘉分店、梅园酒店管理公司、福建兄弟物流有限公司等共同制订，于2021年5月10日，经市场营销专业指导委员会专家评审论证后上报给教务处。2021年7月院两委会组织专家进行了评审，提出了评审及修改意见，根据专家评审意见进行了修改，形成此稿。

主要编制人：

| 单位                         | 姓名  | 职务/ 职称           |
|----------------------------|-----|------------------|
| 三明医学科技职业学院                 | 谢寿星 | 经管系系主任           |
| 三明医学科技职业学院                 | 薛俊林 | 副教授              |
| 三明医学科技职业学院                 | 王盛勇 | 产业经济研究所所长/副教授    |
| 沃尔玛（福建）商业零售有限公司<br>福州大利嘉分店 | 巫小明 | 人力资源总监/一级人力资源管理师 |
| 梅园酒店管理公司                   | 朱庆洪 | 董事长              |
| 三明市国际贸易促进委员会               | 陈斌  | 国际商务师/秘书长        |
| 福建兄弟物流有限公司                 | 陈清江 | 副总经理             |
| 三明医学科技职业学院                 | 杨敏  | 骨干教师/讲师          |

审核人：

| 审核人 | 职务                      | 姓名（签名）                                                                               |
|-----|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 谢寿星 | 三明医学科技职业学院<br>经济与管理系主任  |  |
| 戴贵龙 | 三明医学科技职业学院<br>经济与管理系副主任 |  |

# 2021 级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

【学 制】全日制，3 年，最长不超过 5 年。

【招生对象】普通高中毕业生、中专、技校、职高毕业生等

【简史与特色】市场营销专业从 2006 年起开始招生，并于 2018 年成为是福建省现代学徒制试点专业。本专业始终贯彻实施“岗证课三位一体，阶梯型技能提升”办学理念，高度重视产学合作教育，积极探索产学结合的机制、方式和途径，取得了良好的效果。本专业现与多家企业单位建立了密切联系，产学合作的培养模式已初步建立。企业界积极参与专业设置与调整、培养方案的制定、职业能力的培训、质量标准制定与考核等教育教学的全过程。

## 一、专业介绍与人才培养方案说明

### （一）专业背景

随着互联网经济飞速发展大大拉动了对于互联网营销人才的需求。从海峡人才网发布的有关数据来看，市场营销常年位居人才需求较大的前 10 名职业，占人才市场职位总需求比例 18%-22%。市场营销人员是各个企业，特别是大型企业不可缺少的人才。根据我国有关资料统计，从 20 世纪 80 年代中期至今，我国企业界自办或协办的每一次人才交流会上，市场营销人员都是最受欢迎、最供不应求的人才，随着市场竞争的日趋激烈，这种势头在未来将越来越猛烈。营销人才需求很大,很好找工作，在新经济时代大专学历市场营销类人才最为紧缺，毕业生就业前景广阔。

对于地处福建中部内陆的三明市来说，相对于厦漳泉地区，经济发展相对滞后。目前三明市政府大力发展电子商务项目，但是很多产品的网络销售还处在较低的层次上，企业的投入与产出比例远远低于全国的平均水平，许多高品质产品却在低价位上徘徊，在很大程度上阻碍了我市的经济发展。而究其根本原因，则是我市加工销售企业的市场营销工作做的不够深入。要从根本上改变这个问题，必须从职业教育抓起，培养更多的高层次的专业市场营销人才。由此可见，培养市场营销专业技术技能人才具有广阔的市场前景。

### （二）专业发展历程与特色

从 2006 年起开始招生，经过 10 多年的建设和发展，市场营销专业已经成为我院一个比较成熟的专业。在过去的十几年间，为社会输送了数百名工作在一线的市场营销专业人才，并与数十家企业建立了良好的合作关系，专业规模和教学水平都得到了长足的发展，市场营销专业在 2018 年成为福建省现代学徒制试点专业。该专业实行“学做互动推进，技能递进提升”的专业培养模

式，其中“学”代表专业知识学习，“做”代表专业技能实训，即结合营销岗位的知识与技能需求设置专业课程体系，通过学做互动推进，使学生的营销实际操作水平由浅入深、循序渐进，从基本技能实训到仿真综合实训，再到就业顶岗实习，完成“知岗—习岗—顶岗”三阶段，实现学生技能水平递进提升。

市场营销专业 2011 至今，6 次获得“企业沙盘模拟经营”技能大赛省赛一等奖，在 2010 年至 2016 年全国大学生创业设计暨沙盘模拟经营大赛全国总决赛中 5 次荣获一等奖，其中 2 次获得冠军；2014 年至今，在“市场营销技能”省技能大赛中 5 次获得团体二等奖，2 次获得团体三等奖，1 次获得优秀奖，2014 年代表福建省参加全国职业院校技能大赛市场营销技能赛项，荣获团体三等奖；2015 年参加全省高职院校技能大赛，荣获“电子商务技能”赛项团体冠军，并代表福建省参加全国职业院校技能大赛，荣获“电子商务技能”赛项团体一等奖；2017 年获“福建省高校大学生学习新思想知识”竞赛团体三等奖。市场营销专业始终贯彻实施“实境、实体、实战”的人才培养模式，以实战项目为引领，实施项目化教学模式。

### （三）人才培养方案说明

市场营销专业设计了调研问卷，对十余家企业进行了调研，通过企业需求、岗位需求的调查和在校生座谈、毕业生跟踪反馈等，确定了专业人才培养的目标。根据行业的发展和专业建设的现状，组织专业教师进行了广泛讨论并提出合理建议；依据岗位、工作任务和职业能力的要求，优化课程结构；校企合作，采用“实境、实体、实战”的人才培养模式。

经教学指导委员会组织专家进行了评审，提出了评审及修改意见，根据专家评审意见进行了修改，形成此稿。

### （四）人才培养方案设计理念

认真学习领会国务院《国家职业教育改革实施方案》《国务院关于加强发展现代职业教育的决定》国发〔2014〕19 号文件精神，贯彻落实职业教育实现 5 个对接：“服务经济社会发展和人的全面发展，推动专业设置与产业需求对接，课程内容与职业标准对接，教学过程与生产过程对接，毕业证书与职业资格证书对接，职业教育与终身学习对接”的指导思想，设计 2021 级市场营销专业人才培养方案。

## 二、培养目标

本专业依托地区市场需求，面向海西地区各类企事业单位，培养德、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，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，思维敏捷、口齿清晰、具有一定的观察、判断、表达、应变及人际交往能力，能够从事销售、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。

### 三、 职业面向

本专业毕业生的职业面向主要如下：

1. 初始岗位：企业营销销售类岗位（如销售代表、市场调研员、客户服务人员等）；
2. 相近岗位：企业营销服务类岗位（如销售内勤、电子商务专员、物流管理岗位等）；
3. 发展岗位：企业营销管理类岗位（如销售经理、市场经理、自主创业者等）。

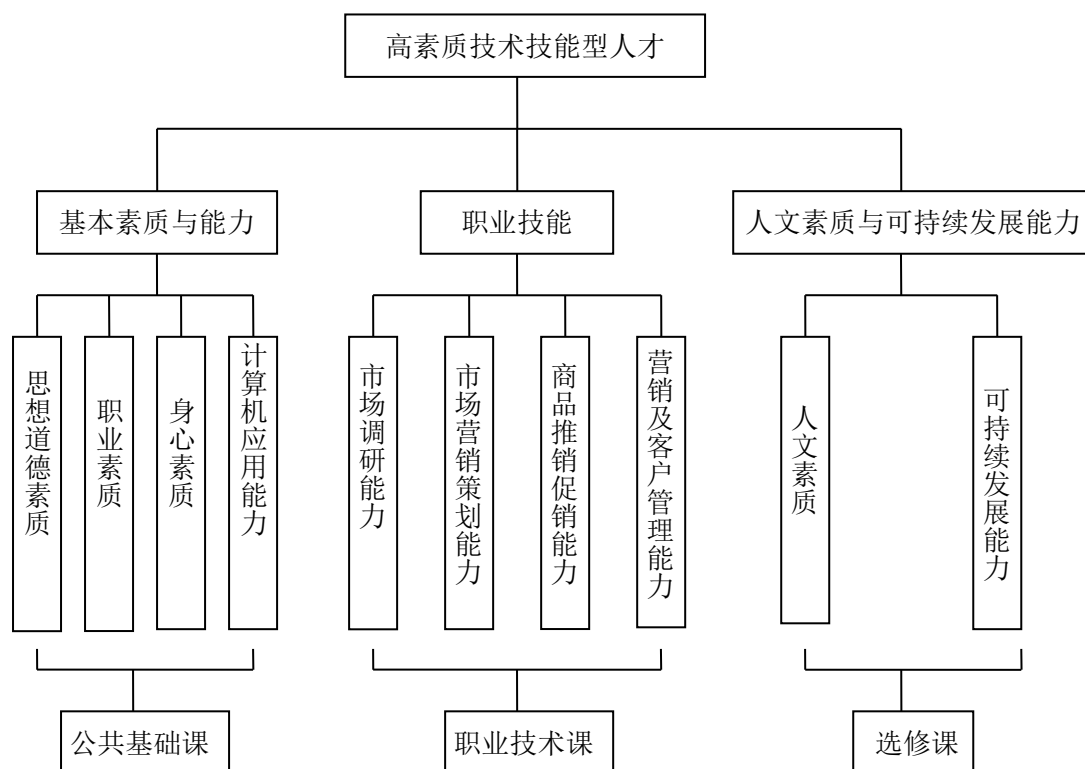
### 四、 职业岗位能力分析、培养方案及资格证书要求

#### （一）职业岗位分析

| 序号 | 岗位类别 | 职业岗位   | 岗位描述（典型工作任务）                                                                                                                            | 职业能力要求                                                                                                                                                                  | 相应课程或教学环节                   |
|----|------|--------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------|
| 1  | 初始岗位 | 销售代表   | 开发市场，与顾客进行有效的信息沟通，介绍产品，为顾客提供专业性支持。                                                                                                      | 1.要求有较强的学习、沟通能力，善于交际；<br>2.有良好的团队合作意识和承压能力；<br>3.吃苦耐劳，保持良好的工作积极性；<br>4.主动开发新客户，整理客户材料，建立客户信息档案；<br>5.完成客户洽谈、签订合同、跟单和后期维护；<br>6.完成公司下达的销售任务。                             | 市场营销实务、消费者心理学、商务谈判等         |
|    |      | 市场调研专员 | 通过调查、统计分析等方法获得全面、准确的市场信息和分析结论，为企业决策提供强有力的支持。                                                                                            | 1.思维活跃，具备创新能力，在市场调研工作中，不断开拓丰富信息资源，了解新的市场动向；<br>2.较强的研究能力，能就某一产品的开发可行性进行多方面论证；<br>3.能对市场、产品进行跟踪调研，提供高质量的调研报告；<br>4.较强的沟通和协调能力；<br>5.较强的计划管理能力，能制定合理的计划、监控计划执行并提供相应的调整建议。 | 市场营销实务、市场调查与预测、市场调研实训、网络营销等 |
|    |      | 客服人员   | 负责收集客户信息，了解并分析客户需求，规划客户服务方案；负责进行有效的客户管理和沟通；负责建立客户服务团队；定期或不定期进行客户回访，以检查客户关系维护的情况；负责发展维护良好的客户关系，负责组织公司产品的售后服务；建立客户档案、质量跟踪记录等售后服务信息管理系统。   | 1.具备良好的语言表达能力；<br>2.拥有丰富的行业知识及经验；<br>3.具备熟练的专业技能；<br>4.优雅的形体语言表达技巧；<br>5.思维敏捷，具备对客户心理活动的洞察力；<br>6.具备良好的人际沟通能力；具备良好的倾听能力。                                                | 客户关系管理、公共礼仪实训、消费者心理学、商务谈判等  |
| 2  | 相近岗位 | 销售内勤   | 协助销售人员进行售前、售中、售后工作，提供销售服务。包括接受客户咨询，及时对客户反馈意见进行传递和处理；协助销售人员进行销售订单跟单、核算业绩提成；完成各类销售信息的收录、统计和分析；完成本部门的行政事务工作，为本部门人员提供后勤服务；负责本部门文件的收发及部门档案管理 | 1.具备一定的销售知识和能力；<br>2.具备较强的沟通协调能力；<br>3.具备良好的客户服务意识；<br>4.具备工作责任心；<br>5.具备高度的工作热情；<br>6.具备良好的人际关系处理能力。                                                                   | 市场营销实务、客户关系管理、公共关系、商务谈判     |

|   |      |           |                                                                                                                             |                                                                                                                                                  |                                         |
|---|------|-----------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
|   |      |           | 等。                                                                                                                          |                                                                                                                                                  |                                         |
|   |      | 电子商务专员    | 开拓市场，挖掘潜在客户，通过沟通达成订单，提高产品销售额；利用不同的网络工具进行推广互动，提高公司和产品的知名度；对公司产品推广策略、市场定位、主要面向人群提出合理可行建议；收集主要竞争对手信息，对其进行分析结合市场变化适时调整自身业务推广方案。 | 1.熟悉互联网电子商务的运作，熟悉电子商务支付与安全，接受新事物能力强；<br>2.具备强烈的进取心和责任心；<br>3.能够承受较强的工作压力；<br>4.熟悉消费者心理，熟悉电商市场状况和运营规则，具备敏锐的市场洞察力，具备相关的产品知识<br>5.具备良好的沟通能力和团队合作精神； | 电子商务基础、网络营销、电子商务实训、创新创业实训等              |
|   |      | 物流管理岗位    | 制定物流计划，组织商品运输、仓储和配送，进行物流信息处理、商品陈列与维护工作。                                                                                     | 1.掌握物流配送、仓储等相关知识及有关职业素质和职业道德；<br>2.备强烈的进取心和责任心；<br>3.能够承受较强的工作压力；<br>4.具备良好的沟通能力和团队合作精神；                                                         | 现代物流管理、快递超市综合实训                         |
| 3 | 发展岗位 | 销售经理      | 制定销售计划，确定销售政策，设计销售模式，完成销售人员的招募、选择、培训、调配，对销售业绩进行考察评估，管理销售渠道和客户，对销售情况及时汇总，汇报并提出合理建议等。                                         | 1.具备良好的沟通能力，能与下属、与客户进行友好沟通，并对沟通提炼出来的有效信息进行及时响应；<br>2.备强烈的进取心和责任心；<br>3.能够承受较强的工作压力；<br>4.具备团队合作精神                                                | 市场营销实务、市场调查与预测、市场调研实训、商务沟通等             |
|   |      | 市场经理      | 能够合理制定中长期营销发展战略和年度营销计划，深入市场，及时发现营销运作中存在问题，密切关注公司销售动态和竞争对手销售策略，同时根据公司发展需要，合理调整公司产品结构，配合做好新产品开发和上市。                           | 熟悉营销等相关专业知识，要有较强的市场意识，并具有良好的沟通能力。                                                                                                                | 市场营销实务、市场调查与预测、市场调研实训、商务沟通等             |
|   |      | 小微商业企业创业者 | 根据自身情况经营实体或虚拟店铺。                                                                                                            | 1.能正确把握市场信息与有关政策；<br>2.能正确应对各种风险；<br>3.有一定谈判能力与沟通能力；<br>4.有一定管理能力和营运能力；<br>5.清楚店铺运营各环节及相关业务的处理方法。                                                | 经济学原理、管理学原理、市场营销实务、电子商务基础、创新创业实训、人力资源管理 |

## （二）基于职业岗位能力培养的培养方案框架



### （三）职业资格证书要求（选考）

本专业职业资格证书如下

| 序号 | 类别     | 证书名称             | 颁证单位           | 等级  | 备注                 |
|----|--------|------------------|----------------|-----|--------------------|
| 1  | 基本能力证书 | 全国计算机等级考试一级合格证书  | 教育部考试中心        | 一级  | 必考                 |
| 2  |        | 高校英语应用能力测试 B 级证书 | 教育部考试中心        | B 级 | 选考，鼓励获取大学英语四级考试合格证 |
| 3  | 1+X 证书 | 数字营销技术应用职业技能等级证书 | 中教畅享（北京）科技有限公司 | 中级  | 选考                 |

## 五、专业主干课程介绍

### 1. 市场营销实务（56 学时/3 学分）

本课程主要介绍了市场营销活动过程，市场营销环境分析的内容与方法、消费者需求研究，市场细分化及目标市场策略，市场营销策略组合等。通过课程学习，培养学生树立现代营销理念，掌握现代营销知识，使学生具备营销职业能力和职业素养，为学生从事营销类岗位工作奠定坚实的理论和时间基础。通过营销能力的提升和经验的积累，使学生获得内化的职业能力，为学生在营销类岗位就业提供基本的技能保障。

### 2. 市场调查与预测（22 学时/1 学分）

本课程主要介绍了市场调研的工作流程、市场调研的基本原理与方法、调查资料的整理与分

析、市场预测、调查报告的撰写等，通过本课程的学习，使学生能比较全面系统地了解 and 掌握市场调查、预测、经营决策的基本理论、基本知识、基本方法与经验；培养学生开展市场调研、分析、预测和解决企业相关市场问题的能力，以适应信息时代我国企业经济活动开展对于市场信息的收集和分析的需要。

### 3. 消费者心理学（22 学时/1 学分）

本课程主要介绍了消费者心理活动的基本过程、心理特征以及对消费者购买行为的现实指导意义；消费心理学基本原理；消费者心理的基本过程、心理及行为特征；消费群体的心理和行为；流行时尚，商品因素与消费心理、行为；购买环境与消费心理、行为；新产品设计、销售与消费心理；营销沟通与消费心理；消费者权益的保护等。让学生通过观察消费者，分析消费者的心理活动，培养学生研究消费者营销活动的的能力、分析问题和解决问题的能力。同时结合市场营销、网络营销、推销与谈判、市场调查与预测、营销策划实务等课程的相衔接，共同培养学生的市场营销活动分析和策划能力。

### 4. 销售管理（60 学时/3.5 学分）

本课程从企业销售经理的角度，介绍了企业销售管理所涉及到的主要理论与实务，是集理论与实践为一体的专业课程，主要介绍了销售目标设定与分解、销售团队建设与管理、渠道中间商的选择、激励与管理、销售数据分析、诊断与改进等知识与实务操作。

### 5. 公共关系（60 学时/3.5 学分）

本课程主要介绍了公共关系性质、原则、职能、要素、对象、程序、类型、日常工作、礼仪等，通过本课程的学习，使学生掌握公共关系学的基本原理、基本方法和基本技能，树立公共关系为市场经济服务、为社会发展服务的观念，掌握公共关系为社会实践服务的本领。

### 6. 客户关系管理（30 学时/1.5 学分）

本课程主要介绍客户关系管理的理论及方法，分析了客户关系管理相关理论，阐述了在工作过程中如何建立、保持、挽救客户关系等有关知识。通过该门课程的学习，让学生了解客户关系管理的基本知识，培养学生现代客户关系管理理念，具备一定的客户关系管理技能，培养学生的创新精神，拓展视野。

### 7. 推销与谈判（64 学时/4 学分）

本课程主要介绍了推销的概念、职责、任务及推销人员的素质要求等，还介绍了谈判的含义、基本原则、基本内容和过程、推销与谈判的基本原理与技巧，使学生了解推销与谈判这些商业行为过程的内在规律，了解和掌握推销与谈判的基本理论、程序、方法和技巧，以指导今后的实践工作。同时培养学生的综合职业能力、创新精神、勇于敬业的良好职业道德，树立实事求是、吃

吃苦耐劳的工作作风，进一步提高学生的学习能力，为学生从事营销工作和适应职业岗位的变化打下基础。

#### 8. 品牌塑造（32 学时/2 学分）

本课程主要介绍品牌定位、品牌个性、品牌形象识别、信息沟通模型、线上线下品牌推广媒介和推广方法、线上线下品牌推广整合、品牌推广活动的绩效评价等知识与实务操作。

#### 9. 网络营销策划（32 学时/2 学分）

本课程以工作任务为中心组织课程内容，让学生在具体项目的过程中学会完成相应工作任务。将教学内容与网络营销策划工作岗位对专业人才的知识要求、技能要求结合起来，将任务教学提升到重要的位置，构建项目——任务——拓展三位一体的教学组织结构。通过本课程的学习让学生了解企业如何开展网络市场调研策划、网络销售策划、网络广告策划、网络公共关系策划、网络客户服务策划等，能为企业的网络营销活动提供策划方案。

#### 10. 电子商务实训（26 学时/1 学分，地点：校内）

本课程以构建出可应用、可操作、能运营的网站交易环境和产品营销结果为目标，运用所学知识，如电子商务基础、市场营销实务等，以电子商务项目策划、网站规划和建设、产品网络营销策划和推广为基本内容，使学生接受电子商务职业技能的训练，提高在企业电子商务应用方面的综合策划和建设能力以及分析和解决实际问题的能力。

#### 11. 公共礼仪实训（26 学时/1 学分，地点：校内）

本课程旨在让学生明确在各种场合应该遵循的举止和礼仪方面的规范与标准，树立自身的形象。实训内容主要为个人礼仪、会面礼仪、位次礼仪、餐饮礼仪、政务礼仪、销售礼仪、会务礼仪、仪典礼仪、服务礼仪、外事礼仪、求职面试礼仪等。

#### 12. 市场调研实训（26 学时/1 学分，地点：校内）

本课程是一门操作性极强的应用性课程，重点培养学生四大基本能力：市场认识能力、调查设计能力、调查资料处理与分析能力、调查报告撰写能力。实现从认识——设计——实施——运用的一体化训练。学生通过实训一方面可以巩固课堂理论的内容，使学生能在实践中把课堂上所学的知识点转化为解决问题的方法；另一方面能使学生正确的利用市场调查方法并认识市场调查在企业经营过程中的重要作用，积累社会实践经验，提高分析问题和解决问题的能力。

#### 13. 企业经营模拟沙盘实训（26 学时/1 学分，地点：校内）

本课程将把参加模拟实训的学生分组，每组各代表不同的一个虚拟公司，每组 4-5 人，分别担任公司中的重要职位(CEO、CFO、市场总监、生产总监等)，采用情境模拟、角色扮演等体验方式，让参与实验的同学在仿真的企业环境中扮演不同角色，体验不同岗位职能进行工作的实践训

练，培养学生的职业感、团队协作精神、人际沟通能力，实现“做中学”的目标，是使学生迅速成长为企业经营管理人员的可行途径。

#### 14. 市场营销沙盘实训（26 学时/1 学分，地点：校内）

本课程以企业实际经营为蓝本，让学生以团队的方式经营同一出发点的某一企业，通过小组人员的分工与合作，完成某企业 4-6 年的经营。实训要求学生通过仿真模拟，能够快速经营企业，重点培养学生的营销战略规划能力、市场研究及预测能力、市场开拓及运作能力、广告投放及市场销售能力。

#### 15. 多岗位综合实训（52 学时/2 学分，地点：校内）

本课程采用方字集团的跨专业综合实训平台软件，让学生在仿真的环境下，模拟十多家行业机构，数十个岗位，学习开展企业运营决策的同时，与虚拟环境中的不同机构进行交互作用和影响产生“沉浸”于真实环境的感受和体验；在动态数据支撑的企业竞争的立体性环境下，学生以小组为单位，开展竞争环境不断变化的、经营模式多样的企业经营决策级对抗；动态数据的教学环境下实现了服务环境参数可调、企业运营难度可变、企业间对抗的复杂程度可设；在模拟企业竞争运营的背景下，在明确的、主动与被动的任务驱动下，在一定的时间内学生必须高质量的完成岗位作业，这些工作结果对企业经营结果、对团队成绩起到重要作用，并提高训练饱和度、增强学生学习主动性；在丰富的信息资源环境下，不同学习者，在不同经营阶段，对不同类信息资源价值的不同认知，直接影响了企业内经营模式、企业间合作模式，形成了服务业社会协同，企业间供应链协同，部门间流程协同；在现代社会对人才实际需求的背景下，从企业经营前的商业计划书撰写，就职前演讲，应聘面试，到企业经营过程中的投标述标，团队间交流，服务业窗口业务处理，全方面的锻炼学生的求职能力，沟通能力，业务能力等职业基础素质，缩短学生与企业实际需求的距离。

#### 17. 企业综合实训（270 学时/18 学分，地点：校外）

本课程通过让学生到沃尔玛等门店实训，通过学习，使学生能够熟悉企业门店运营管理各岗位的工作内容、职责和要求，掌握理货、收银、盘点等技能，初步具备门店经营定位、商品结构确定、卖场布局、商品采购、商品陈列、商品促销等经营管理能力，培养及提高学生的职业素养，方法能力、社会能力和自主创业能力，让学生在工作中学会学习，在学习中学会工作。

#### 18. 毕业顶岗实习（540 学时/18 学分，地点：校外）

通过顶岗实习，进一步提高学生的专业实践技能，增强社会适应能力、就业能力，了解社会，熟悉企业生产经营活动业务全过程，增强对职业岗位认识，为顶岗从事专业工作奠定坚实的基础。

## 六、课程设置及学时学分分配

### （一）专业课程设置表（见附件）

### （二）学分、学时分配说明

本专业规定学生修满 **141** 学分准予毕业，其中必修课程最低学分为 **82.5** 学分，选修课程为 **26.5** 学分（原则上要求，公选课中学生必须选修 2 个学分以上的艺术类课程）。

本专业总学时共计 **2724** 学时。实践教学总学时 **1587** 学时，其中中期实习和毕业实习共 **904** 学时。

## 七、大学生德育课程

学生德育课程成绩由学生处具体负责考评办法的制定、完善和实施指导。德育课程成绩由学生处负责考核评定,学生德育课程以学期为单位，每学期测评一次,学生德育课程满分为 **100** 分，及格分为 **60** 分。

## 八、成绩考核与毕业

（一）修完规定课程，成绩合格，修够 141 学分：其中，必须修满：基础素质（公共）课 45 学分、基础技能课 19 学分、专业技能课 18.5 学分、公共选修课 22.5 学分、平台课 4 学分、毕业实习与答辩 18 学分。

（二）获取的职业资格证书要求：鼓励取得数字营销技术应用职业资格证书等市场营销专业相关的 1 项职业资格证书或职业技能等级证书。

### （三）获取的基本能力证书的要求

#### 1. 全国计算机等级一级合格证书

（四）工作经历证书的要求：学生在校学习期间，需要在 2 个冬季学期、2 个夏季学期参与社会实践与企业实习，按要求填写工作经历证书。

（五）体质健康测试达标：按照《国家学生体质健康标准（2014 年修订）》测试的成绩达不到 50 分者按结业或肄业处理。符合免测条件、按规定提交免测申请并获得批准者不受本条毕业资格的限制。

（六）德育合格：学生处规定的德育课程成绩合格，没有处分，或者处分已经撤销。

（七）其他要求：无。

## 九、办学条件

### （一）专业指导委员会

| 序号 | 姓名  | 性别 | 单位                     | 职务/职称                   | 专业建设委员会职务 |
|----|-----|----|------------------------|-------------------------|-----------|
| 1  | 巫小明 | 男  | 沃尔玛（福建）商业零售有限公司福州大利嘉分店 | 人力资源总监/一级人力资源管理师        | 主任委员      |
| 2  | 朱庆洪 | 男  | 梅园酒店管理公司               | 董事长                     | 副主任委员     |
| 3  | 陈斌  | 男  | 三明市国际贸易促进委员会           | 秘书长/国际商务师               | 委员        |
| 4  | 陈清江 | 男  | 福建兄弟物流有限公司             | 副总经理                    | 委员        |
| 5  | 薛俊林 | 男  | 三明医学科技职业学院             | 工商系主任/副教授               | 委员        |
| 6  | 王盛勇 | 男  | 三明医学科技职业学院             | 产业经济研究所所长/<br>专业带头人/副教授 | 委员        |
| 7  | 杨敏  | 女  | 三明医学科技职业学院             | 骨干教师/讲师                 | 委员        |

## （二）师资队伍

| 课程名称                     | 配 备 教 师 情 况 |    |         |              |    |                     |              |
|--------------------------|-------------|----|---------|--------------|----|---------------------|--------------|
|                          | 姓名          | 性别 | 出生年月    | 职称           | 学历 | 毕业院校及专业             | 备注           |
| 管理学原理<br>市场调查与预测实训       | 王盛勇         | 男  | 1971-12 | 副教授<br>国际商务师 | 本科 | 安徽财贸学院<br>贸易经济专业    | 专业带头人<br>双师型 |
| 市场营销实务<br>跨境电子商务<br>销售管理 | 杨敏          | 女  | 1983-02 | 高校讲师         | 硕士 | 福建农林大学<br>工商管理专业    | 双师型          |
| 经济学原理<br>证券投资分析          | 陈雯          | 女  | 1986-10 | 高校讲师         | 硕士 | 苏州大学金融工程            | 双师型          |
| 电子商务实训                   | 谢寿星         | 男  | 1965-12 | 高级讲师         | 硕士 | 福建师范大学<br>产业经济学专业   |              |
| 消费者心理学                   | 王周仲         | 男  | 1968-10 | 副教授<br>心理咨询师 | 硕士 | 福建师范大学<br>心理学专业     | 双师型          |
| 公共关系<br>公共礼仪实训           | 赖明英         | 女  | 1969-10 | 副教授          | 本科 | 福建师范大学<br>音乐专业      |              |
| 经济法                      | 薛俊林         | 男  | 1974-09 | 副教授<br>高级物流师 | 硕士 | 厦门大学法律专业            | 双师型          |
| 统计学原理                    | 刘思诸         | 男  | 1968-11 | 副教授<br>高级统计师 | 本科 | 西安统计学院<br>统计与微机应用专业 | 双师型          |
| 市场调查与预测                  | 蔡素妹         | 女  | 1968-10 | 副教授<br>物流师   | 硕士 | 集美大学<br>工商管理专业      | 双师型          |

|                            |     |   |         |             |    |                 |     |
|----------------------------|-----|---|---------|-------------|----|-----------------|-----|
| 国际贸易理论与实务                  | 周静  | 女 | 1984-10 | 高校讲师        | 本科 | 福建师范大学国际经济与贸易专业 | 双师型 |
| 推销与谈判                      | 郑祥升 | 男 | 1978-06 | 高校讲师<br>物流师 | 硕士 | 仰恩大学<br>国际贸易专业  | 双师型 |
| 现代物流管理                     | 黄京华 | 女 | 1975-12 | 副教授<br>物流师  | 硕士 | 厦门大学<br>货币银行学专业 | 双师型 |
| 网络营销策划<br>电子商务基础<br>客户关系管理 | 罗增秋 | 男 | 1986-8  | 高校讲师<br>物流师 | 本科 | 集美大学<br>电子商务专业  | 双师型 |
| 金融学概论<br>品牌塑造              | 王鑫  | 男 | 1987-8  | 中级经济师       | 本科 | 南京审计学院国际经济与贸易专业 | 双师型 |

### (三)教学设施

#### 1. 校内实验、实训设施

| 序号 | 名称          | 实训设施                             | 备注           |
|----|-------------|----------------------------------|--------------|
| 1  | 跨专业综合实训室    | 一体式云终端 131 台<br>云平台服务器和多岗位实训软件一套 | 多岗位实训课程      |
| 2  | 市场营销沙盘实训室   | 分销与零售沙盘模块一套<br>微型电子计算机 30 台      | 市场营销沙盘实训课程   |
| 3  | 企业经营模拟沙盘实训室 | 计算机 150 台<br>用友 ERP 沙盘软件         | 企业经营模拟沙盘实训课程 |
| 4  | 电子商务技能实训室   | 电子商务综合实训与竞赛系统一套<br>计算机 100 台     | 电子商务技能实训课程   |
| 5  | 快递超市综合实训室   | 快递超市一间<br>菜鸟驿站软件一套               | 快递超市综合实训课程   |
| 6  | 物流多功能培训室    | 计算机 50 台<br>B2B 营销实战对抗平台系统一套     | 销售管理课程       |

#### 2. 校外实训基地

本专业实训基地主要有：沃尔玛股份有限公司（福建）、百盛集团（福建）、香港恒信家私有限公司、三明梅园国际大酒店、福建兄弟物流有限公司、厦门越千阳发展有限公司、厦门浩源工贸有限公司、泉州寰球鞋服有限公司、福建华嘉工贸有限公司、福建高科日化有限公司、福建福联精编有限公司、福建海鑫金属市场有限公司、福建好多多商贸有限公司、福建金顺通信息技术有限公司、福建三明新华都购物广场有限公司、福建省第一建筑工程公司、福建省工业设备安装有限公司、福建思嘉环保材料科技有限公司、福建苏宁电器有限公司、福建天清食品有限公司、福建新泰革业有限公司、夏商集团有限公司、三明万科实业有限公司、上海耿坤实业有限公司、厦门鑫万华管理咨询有限公司、用友软件股份有限公司福建分公司。

附表市场营销专业课程设置表（三个部分组成）

（一）市场营销专业课程设置表[不含集中实践环节] 课程类别、课程代码

| 课<br>类                   | 序<br>号      |   | 课 程 名 称              | 性<br>质 | 学<br>分 | 学<br>时    | 学时分配     |          | 学 年 及 学 期 周 学 时 数 |        |     |   |     |   |
|--------------------------|-------------|---|----------------------|--------|--------|-----------|----------|----------|-------------------|--------|-----|---|-----|---|
|                          |             |   |                      |        |        |           | 理论<br>教学 | 实践<br>教学 | 一                 |        | 二   |   | 三   |   |
|                          |             |   |                      |        |        |           |          |          | 1                 | 2      | 3   | 4 | 5   | 6 |
| 公共<br>基础<br>课程           | 思<br>政<br>课 | 1 | 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 | 必/试    | 4      | 72        | 64       | 8        |                   | 4      |     |   |     |   |
|                          |             | 2 | 思想道德与法治              | 必/试    | 3      | 54        | 45       | (9)      | 3                 |        |     |   |     |   |
|                          |             | 3 | 形势与政策                | 必/查    | 1      | 18        | 18       |          | 共 3 个学期，每学期 3 次课  |        |     |   |     |   |
|                          |             | 4 | 四史                   | 必/查    | 1      | 16        | 16       | 0        | 2                 |        |     |   |     |   |
|                          | 5           |   | 英语                   | 必/试    | 8      | 64+ (64)  | 32       | 32       | 2+ (2)            | 2+ (2) |     |   |     |   |
|                          | 6           |   | 信息技术                 | 必/试    | 4      | 72        | 36       | 36       |                   | 4      |     |   |     |   |
|                          | 7           |   | 体育                   | 必/试    | 6      | 72+ (36)  | 36       | 36       | 2                 | 2      | (2) |   |     |   |
|                          | 8           |   | 大学生健康教育              | 必/查    | 2      | 16+ (16)  | 16       | (16)     | 1+ (1)            |        |     |   |     |   |
|                          | 9           |   | 创新创业教育与职业生涯规划        | 必/查    | 2      | 32        | 32       | 0        | 2                 |        |     |   |     |   |
|                          | 10          |   | 大学生就业指导              | 必/查    | 1      | 16        | 8        | 8        |                   |        |     |   | (4) |   |
|                          | 11          |   | 经济数学                 | 必/试    | 4      | 56        | 56       | 0        | 4                 |        |     |   |     |   |
|                          | 12          |   | 大学语文                 | 必/试    | 2      | 30        | 30       | 0        |                   |        |     | 2 |     |   |
|                          | 13          |   | 军训                   | 必/查    | 2      | 112       |          | 112      |                   |        |     |   |     |   |
|                          | 14          |   | 军事理论课                | 必/查    | 2      | 36        | 36       | 0        |                   | 2      |     |   |     |   |
|                          | 15          |   | 书法                   | 必/查    | 1      | 16        | 0        | 16       |                   | 1      |     |   |     |   |
|                          | 16          |   | 劳动教育                 | 必/查    | 2      | 36        | 8        | 28       | 共 4 个学期，每学期 9 学时  |        |     |   |     |   |
| 公共基础课小计：734 学时，占总学时的 27% |             |   |                      |        | 45     | 718 (116) | 433      | 285 (16) | 16                | 15     | 0   | 2 | 0   | 0 |

|        |             |        |                 |     |      |     |     |     |   |   |    |    |   |   |
|--------|-------------|--------|-----------------|-----|------|-----|-----|-----|---|---|----|----|---|---|
| 职业技术课程 | 基础技能课       | 1      | 经济学原理           | 必/试 | 3    | 56  | 56  | 0   | 4 |   |    |    |   |   |
|        |             | 2      | 市场营销实务          | 必/试 | 3    | 56  | 36  | 20  | 4 |   |    |    |   |   |
|        |             | 3      | 管理学原理           | 必/试 | 4    | 64  | 64  | 0   |   | 4 |    |    |   |   |
|        |             | 4      | 电子商务基础          | 必/试 | 4    | 64  | 44  | 20  |   | 4 |    |    |   |   |
|        |             | 5      | 金融概论            | 必/试 | 1    | 22  | 12  | 10  |   |   | 2  |    |   |   |
|        |             | 6      | 统计学原理           | 必/查 | 2    | 44  | 24  | 20  |   |   | 4  |    |   |   |
|        |             | 7      | 经济法             | 必/查 | 2    | 44  | 24  | 20  |   |   | 4  |    |   |   |
|        | 专业技能课       | 1      | 市场调查与预测         | 必/试 | 1    | 22  | 12  | 10  |   |   | 2  |    |   |   |
|        |             | 2      | 消费者心理学          | 必/试 | 1    | 22  | 12  | 10  |   |   | 2  |    |   |   |
|        |             | 3      | 销售管理            | 必/查 | 3.5  | 60  | 40  | 20  |   |   |    | 4  |   |   |
|        |             | 4      | 公共关系            | 必/试 | 3.5  | 60  | 40  | 20  |   |   |    | 4  |   |   |
|        |             | 5      | 客户关系管理          | 必/试 | 1.5  | 30  | 20  | 10  |   |   |    | 2  |   |   |
|        |             | 6      | 推销与谈判           | 必/查 | 4    | 64  | 20  | 44  |   |   |    |    | 4 |   |
|        |             | 7      | 品牌塑造            | 必/查 | 2    | 32  | 12  | 20  |   |   |    |    | 2 |   |
|        | 8           | 网络营销策划 | 必/试             | 2   | 32   | 12  | 20  |     |   |   |    | 2  |   |   |
| 小 计    |             |        |                 |     | 37.5 | 672 | 428 | 244 | 8 | 8 | 14 | 10 | 8 | 0 |
| 选修课    | 专业选修课选（10）门 | 1      | 数字营销            | 选/查 | 1    | 22  | 12  | 10  |   |   | 2  |    |   |   |
|        |             | 2      | 国际贸易理论与实务       | 选/查 | 2    | 44  | 24  | 20  |   |   | 4  |    |   |   |
|        |             | 3      | 营销英语            | 选/查 | 1    | 22  | 12  | 10  |   |   | 2  |    |   |   |
|        |             | 4      | EXCEL 在经济管理中的应用 | 选/查 | 2    | 44  | 24  | 20  |   |   | 4  |    |   |   |
|        |             | 5      | 演讲与口才           | 选/查 | 1    | 22  | 12  | 10  |   |   | 2  |    |   |   |
|        |             | 6      | 人力资源管理          | 选/查 | 1.5  | 30  | 20  | 10  |   |   |    | 2  |   |   |
|        |             | 7      | 现代物流管理          | 选/查 | 1.5  | 30  | 20  | 10  |   |   |    | 2  |   |   |
|        |             | 8      | 跨境电子商务          | 选/查 | 3.5  | 60  | 40  | 20  |   |   |    | 4  |   |   |
|        |             | 9      | 物流营销            | 选/查 | 1.5  | 30  | 20  | 10  |   |   |    | 2  |   |   |
|        |             | 10     | 农产品营销           | 选/查 | 1.5  | 30  | 20  | 10  |   |   |    | 2  |   |   |
|        |             | 11     | 证券投资分析          | 选/查 | 4    | 64  | 44  | 20  |   |   |    |    | 4 |   |

|                          |                                   |        |     |   |      |      |      |     |    |    |    |    |    |   |
|--------------------------|-----------------------------------|--------|-----|---|------|------|------|-----|----|----|----|----|----|---|
|                          | 12                                | 企业战略管理 | 选/查 | 4 | 64   | 44   | 20   |     |    |    |    | 4  |    |   |
|                          | 13                                | 广告策划实务 | 选/查 | 2 | 32   | 20   | 12   |     |    |    |    | 2  |    |   |
|                          | 14                                | 商品学    | 选/查 | 2 | 32   | 20   | 12   |     |    |    |    | 2  |    |   |
|                          | 15                                | 组织行为学  | 选/查 | 4 | 64   | 44   | 20   |     |    |    |    | 4  |    |   |
|                          | 小 计                               |        |     |   | 22.5 | 400  | 256  | 144 | 0  | 0  | 8  | 8  | 12 | 0 |
|                          | 公共选修课<br>(理工类专业 4 学分, 文科类专业 6 学分) |        |     |   | 4    | 30   | 20   | 10  |    |    |    | 2  |    |   |
| 选修课小计: 430 学时, 占总学时的 16% |                                   |        |     |   | 26.5 | 430  | 276  | 154 | 0  | 0  | 8  | 10 | 12 | 0 |
| 学分/学时/周课时合计              |                                   |        |     |   | 110  | 1836 | 1153 | 683 | 24 | 23 | 22 | 22 | 20 | 0 |

备注: 1. ( ) 数字是指课外时间实践或线上教学;

2. 公共选修课程由教务处统一组织开课 (理工类专业 4 学分, 文科类专业 6 学分)。

3. 公共基础课程学时应当不少于总学时的 1/4, 选修课教学时数占总学时的比例均应当不少于 10%。

(二) 市场营销专业课程设置表[集中实践环节]

| 课类           |      |                  | 序号 | 课程名称       | 实践周数  | 学时           | 学分    | 学年及学期实践周数 |   |   |   |   |           |
|--------------|------|------------------|----|------------|-------|--------------|-------|-----------|---|---|---|---|-----------|
|              |      |                  |    |            |       |              |       | 一         |   | 二 |   | 三 |           |
|              |      |                  |    |            |       |              |       | 1         | 2 | 3 | 4 | 5 | 6         |
| 校内技能专周实训     |      |                  | 1  | 企业经营模拟沙盘实训 | 1     | 26           | 1     | 1         |   |   |   |   |           |
|              |      |                  | 2  | 电子商务仿真模拟实训 | 1     | 26           | 1     |           | 1 |   |   |   |           |
|              |      |                  | 3  | 公共礼仪实训     | 1     | 26           | 1     |           |   |   |   | 1 |           |
|              |      |                  | 4  | 市场调研实训     | 1     | 26           | 1     |           |   |   | 1 |   |           |
|              |      |                  | 5  | 市场营销沙盘     | 1     | 26           | 1     |           | 1 |   |   |   |           |
|              |      |                  | 6  | 多岗位综合实训    | 2     | 52           | 2     |           |   |   | 2 |   |           |
| 毕业综合实践       | 顶岗实习 | 实习见习<br>(其他校外实习) | 7  | 企业门店综合实训   | 7     | 182          | 7     |           |   | 7 |   |   |           |
|              |      | 毕业实习             | 8  | 实习实训       | 18    | 540          | 18    |           |   |   |   |   | 18        |
|              |      | 毕业设计<br>(论文)     | 9  | 实训报告       | (6)   | (180)        | (6)   |           |   |   |   |   | (6)       |
| 学时/学分/实践周数合计 |      |                  |    |            | 32(6) | 904<br>(180) | 32(6) | 1         | 2 | 7 | 3 | 1 | 18<br>(6) |

备注：若为打散实训可在数字后加“\*”，如2\*表示每周为两课时实训课，不带符号的表示实践周数。

(三) 市场营销专业集中实践环节课程教学主要内容与要求

| 序号 | 课程名称       | 内 容 与 要 求                                                                                                                | 学期 | 学时 | 地点            | 考 核           |
|----|------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|----|---------------|---------------|
| 1  | 企业经营模拟沙盘实训 | 通过仿真实训和企业实战综合训练，培养学生在实际操作过程中综合运用知识、熟练掌握 ERP 系统流程与操作方法，锻炼学生动手实践能力和企业实战本领，做到学校与企业的无缝对接。                                    | 1  | 26 | 企管沙盘实训室       | 校内形成性评价+总结性评价 |
| 2  | 电子商务仿真模拟实训 | B to C 电子商务模式、B to B 电子商务模式、C to C 电子商务模式、银行卡支付、电子钱包支付、网上银行业务、物流系统模拟实训。                                                  | 2  | 26 | 电子商务实训室       | 校内形成性评价+总结性评价 |
| 3  | 公共礼仪实训     | 介绍个人礼仪、会面礼仪、位次礼仪、餐饮礼仪、政务礼仪、销售礼仪、会务礼仪、仪典礼仪、服务礼仪、外事礼仪、求职面试礼仪等，让学生掌握接人待物的礼仪技巧。                                              | 5  | 26 | 一体化教室         | 校内形成性评价+总结性评价 |
| 4  | 市场调研实训     | 重点培养学生四大基本能力：市场认识能力、调查设计能力、调查资料处理与分析能力、调查报告撰写能力。实现从认识——设计——实施——运用的一体化训练。                                                 | 4  | 26 | 校外            | 校内形成性评价+总结性评价 |
| 6  | 市场营销沙盘     | 让学生以团队的方式经营同一出发点的某一企业，通过小组人员的分工与合作，完成某企业 4-6 年的经营。实训要求学生通过仿真模拟，能够快速经营企业，重点培养学生的营销战略规划能力、市场研究及预测能力、市场开拓及运作能力、广告投放及市场销售能力。 | 2  | 26 | 思嘉集团企业情境体验实训室 | 校内形成性评价+总结性评价 |
| 7  | 多岗位综合实训    | 利用方宇多岗位仿真实训平台，让学生在仿真环境下，进行各工作岗位基本技能和技巧的训练                                                                                | 4  | 52 | 跨专业多岗位生产性     | 校内形成性评价+总结性评价 |

|   |        |                                                                               |   |     |      |           |
|---|--------|-------------------------------------------------------------------------------|---|-----|------|-----------|
|   |        |                                                                               |   |     | 实训基地 |           |
| 8 | 企业综合实训 | 校外实训基地专周实训，使学生与市场零距离对接，对于端正学生的职业态度，训练与巩固学生的营销技能，学会待人接物的基本方法，全方位锻造学生的职业素质大有裨益。 | 3 | 182 | 沃尔玛  | 校内校外考核相结合 |
| 9 | 实习实训   | 参与一线企业从事具体岗位操作                                                                | 6 | 540 | 校外   | 校内校外考核相结合 |

#### (四) 各类课程学时数分配表

| 课程类别  | 学时数  |      |      | 学分数  | 学时数比例  |
|-------|------|------|------|------|--------|
|       | 总学时  | 理论学时 | 实践学时 |      |        |
| 公共必修课 | 718  | 433  | 285  | 45   | 26.36% |
| 职业必修课 | 672  | 428  | 244  | 37.5 | 24.67% |
| 职业选修课 | 400  | 256  | 144  | 22.5 | 14.68% |
| 公共选修课 | 30   | 20   | 10   | 4    | 1.10%  |
| 集中实践  | 904  |      | 904  | 32   | 33.19% |
| 总 计   | 2724 | 1137 | 1587 | 141  | 100%   |