**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：730602

**二、入学要求**

初中毕业生或具有同等学力者。

**三、修业年限**

3年

**四、职业面向**

本专业毕业生主要面向各类企业的商务、销售、客服、市场开发、企划等部门，从事市场调研、市场开发、销售管理、营销策划、客户服务等岗位工作，能够服务于区域经济发展。

表1:市场营销专业职业面向

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 所属专业大类（专业类）（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） | 职业技能等级证书举例 | 行业企业标准和证书举例 |
| 财经商贸大类（73） | 工商管理类  （7306） | 批发业（51）  零售业（52） | 推销员（4-01-02-01）  营业员（4-01-01-01）  收银员（4-01-01-02） | 推销员  营业员  收银员  销售代表 | 1+X网店运营职业技能证书  1+X数字营销职业技能证书 | 1+X网店运营职业技能证书  1+X数字营销职业技能证书 |

**矛五、培养目标与培养规格**

（一）培养目标

本专业面向各类企业，培养适应新时代中国特色社会主义建设需要，德智体美劳全面发展，具有良好的政治素质和职业道德、职业素养、职业精神，熟悉国家相关经济法律法规，掌握必需的文化基础知识、市场营销专业所必需的理论知识，具备市场分析、销售与管理、客户服务、营销策划等技术技能，能从事各种具体营销业务活动，“守诚信，善沟通，勇创新”的高素质劳动者和技术技能型人才。

（二）培养规格

经过三年的学习，市场营销专业学生应具备良好的政治素质、道德品质、法律意识和诚实守信的职业道德，掌握市场营销专业基本知识，具备市场分析、销售与管理、客户服务、营销推广与策划等解决营销问题的基本能力，具备创新创业及就业能力。

1. 素质

(1)思政素质。坚决拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感、民族自豪感；具有正确的人生观、世界观、价值观。

（2）人文素质。具有传承中华优秀传统文化和晋商文化的意识，具有感受美、表现美、鉴赏美、创造美的能力，具有一定的人文积淀、人文情怀。

（3）身心素质。养成健康文明的行为习惯和生活方式，掌握适合自身的运动方法和技能，达到教育部、国家体育总局颁布的《国家学生体质健康标准》的要求；具有较强的社会适应能力和心理承受能力，积极进取、乐观向上。

（4）职业素质。知礼仪、守诚信，具有良好的职业道德和职业素养和职业行为习惯；熟悉营销专业相关法律法规，具有良好的法律意识以及依法办事的自觉性；爱岗敬业，具有精益求精的工匠精神；树立为客户服务的理念，具有良好的沟通协调能力以及团队合作精神；具有正确的择业、就业观和创业、创新精神。

2.知识

（1）基础知识。具备一定的思想道德修养知识，掌握语文、数学、英语、历史、艺术、体育等文化基础知识，熟练掌握信息技术知识。

（2）专业知识。熟悉会计、统计、管理学、经济法等基本经济管理知识；熟练掌握市场营销基础知识、商品知识、推销技巧、连锁经营管理、门店运营等知识；掌握沟通技巧和客户服务技巧；掌握基本的电子商务和网络营销知识。

（3）拓展知识。了解校园特色文化、传承中华优秀传统文化、领会晋商文化精髓，熟悉中国经济地理、ERP沙盘等专业拓展知识。

3.能力

（1）一般能力。具备一定的信息技术应用能力，具备应用文写作能力和英语基本会话能力，具有良好的语言表达能力和人际沟通能力。

（2）核心能力。具备市场调研分析能力；具备营销策划及市场开发与推广能力，能根据企业营销目标开展产品推广活动；有较强的公关技能和销售技能，具备商务洽谈和现场推销能力；能正确处理客户关系，向目标顾客提供售前、售中和售后服务，具备较强的客户服务能力。

（3）拓展能力。具有一定的组织协调能力，具有创新创业意识和分析问题解决问题的能力，能独立从事市场营销相关的实际工作，具有终身学习和受教育的自觉意识和基本能力。

**六、课程设置及要求**

主要包括公共基础课程和专业（技能）课程。

（一）公共基础课程

表2：公共基础课

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 课程名称 | 课程目标 | 主要内容 | 教学要求 |
| 11 | 职业生涯规划 | (1)树立社会主义核心价值观，培养实现中国梦的远大理想；  (2)树立正确的职业理想和职业观、择业观、创业观以及成才观；  (3)掌握职业生涯规划的基础知识、常用方法并灵活应用；  (4)提升职业生涯规划的能力，增强提高职业素质和职业能力的自觉性，做好适应、融入社会，就业、创业的准备。 | (1)职业生涯规划与职业理想：面向未来的职业生涯规划；职业理想的作用；  (2)职业生涯发展条件与机遇：职业生涯发展从本专业做起；职业生涯发展要立足本人实际；职业生涯发展要善于把握机遇；  (3)职业生涯发展目标与措施：确定发展目标；构建发展阶梯；制定发展措施；  (4)职业生涯发展与就业创业：正确认识就业；做好就业准备；创业是就业的重要形式。  (5)职业生涯规划管理与调整：管理规划，夯实终身发展的基础；调整规划，适应发展条件变化；科学评价职业生涯发展。 | (1)根据教育学原则和学生实际、学科特点，从学生的思想、生活实际出发，深入浅出，寓教于乐，循序渐进的开展教学；  (2)培养学生的自我控制能力和团队协作精神。面向全体和个别指导相结合，调动学生主动学习的积极，提高自信心，树立成功者心态；  (3)采用现代教学方法和手段，激发学生的学习兴趣，增强学生对教学内容的理解，引导学生制订实事求是、富有激励功能的发展规划；  (4)理论联系实际，引导学生按从业要求规范自己的行为。 |
| 22 | 职业道德与法律 | (1)领会习近平新时代中国特色社会主义思想，弘扬和践行社会主义核心价值观，树立实现中国梦的远大理想；  (2)了解文明礼仪的基本要求、职业道德的作用和基本规范，陶冶道德情操，增强职业道德意识，养成职业道德行为习惯，自觉践行文明礼仪规范；  (3)掌握与日常生活和职业活动密切相关的法律常识，树立法治观念，增强法律意识，成为懂法、守法、用法的公民。 | (1)习礼仪，讲文明：塑造自身良好形象，展示自己的职业风采；  (2)知荣辱，有道德：道德是人生发展、社会发展和谐的重要条件；职业道德是职业成功的必要保证；遵守行业道德规范；养成良好的职业行为习惯；  (3)弘扬法制精神，当好国家公民：拥护社会主义法律体系，维护宪法权威，履行保障宪法实施的公民职责；  (4)自觉依法律己，避免违法犯罪：遵守法律法规，预防一般违法行为，避免违法犯罪，与违法犯罪行为做坚决斗争；  (5)依法从事民事经济活动，维护公平正义：公正处理民事关系，依法生产经营，保护环境，遵守行业法律法规。 | (1)以正确的价值观为导向，以新时代中国特色社会主义理论为指导，坚持三贴近原则，注重知、信、行统一，遵循学生的认知规律和思想品德形成和发展的规律，使用案例教学、情景教学、启发式教学、合作探究式教学等提升学生认知；  (2)利用校内外的各种德育资源，组织学生开展各种德育活动，将理论与实践相结合，引导学生将职业道德与法律的知识运用于实践中。 |
| 33 | 经济政治与社会 | (1)掌握马克思主义经济和政治学说的基本观点；  (2)了解中国特色社会主义经济、政治、文化、社会建设的有关知识；(3)提高辨析社会现象的能力，树立法治意识、健全人格、公共参与等核心素养，争做社会主义建设者和接班人；  (4)增强学生的四个意识，坚定四个自信坚持两个维护，使社会主义核心价值观内化于心，外化于行；  (5)培养学生的职业精神、工匠精神。 | (1)透视经济现象，透过现象看本质；  (2)投身经济建设，争做社会主义建设者和接班人；  (3)拥护社会主义政治制度，学习社会主义政治制度基本内容及优越性；学习我国民主政治的发展道路；  (4)参与政治生活，依法行使民主权利，履行义务，承担责任，维护国家利益；  (5)共建社会主义和谐社会，关注改善民生，建设和谐文化，和谐社会人人有责，自觉践行社会主义核心价值观。 | 1. 针对教学内容，综合运用案例教学、探究式教学、情景式教学、小组合作式教学及社会实践等方式，落实教师主导、学生主体的教学理念；   (2)因材施教；根据学生的认知规律和职业教育的特点，从学生实际出发，要求学生在学习和运用知识的过程中，内化知识，获得体验，提升能力，形成对经济政治以及社会的正确认识。 |
| 44 | 哲学与人生 | (1)使学生了解马克思主义哲学中与人生发展关系密切的基础知识；  (2)提高学生用马克思主义哲学的基本观点、方法分析和解决人生发展重要问题的能力；  (3)引导学生进行正确的价值判断和行为选择，形成积极向上的人生态度，为人生的健康发展奠定思想基础；  (4)引导学生弘扬和践行社会主义核心价值观，正确认识和处理人生发展中的问题，树立和追求崇高理想，树立正确地世界观、人生观和价值观。 | (1)坚持从实际出发、脚踏实地走好人生路，客观实际与人生，物质运动与人生行动，自觉能动与自强不息；  (2)用辩证的观点看问题，树立积极的人生态度，营造和谐人际关系；发展变化与顺境逆境，矛盾观点与人生动力，树立积极向上的生活态度；  (3)坚持实践与认识的统一，提高人生发展的能力；知行统一与体验成功，现象本质与明辨是非，科学思维与创新能力的重要作用；  (4)人生的理想与目标和个人的社会责任等问题；  (5)利己与利他的辩证关系，在劳动奉献和自身发展中实现人生价值。 | (1)坚持一切从实际出发，理论结合实际的原则，结合学生身心特点和思维发展规律，传授哲学基本知识，帮助学生树立正确的世界观、人生观和价值观贯，引导学生进行正确的价值判断和行为选择；  (2)教学中，采用多媒体演示、小组互动讨论、小型辩论会、知识竞赛等多种形式的教学方法与手段；  (3)考核中，注重思想和行为能力的培养，提高学生的思想道德素质。 |
| 55 | 历史 | (1)掌握基本的中国历史知识，包括重要的历史人物、历史事件和历史现象、以及历史发展的基本线索，逐步形成正确的历史时空概念；  (2)了解人类社会是从低级向高级不断发展的、历史发展是有规律的等科学的唯物史观，学习客观、全面地认识和评价历史人物、历史事件和历史现象；  (3)理解并热爱中华民族优秀传统文化，形成对祖国历史与文化的认同感，树立对国家、民族的历史责任感和历史使命感，弘扬以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神。 | (1)中国古代史：先秦时期、秦汉时期、三国两晋南北朝时期、隋唐时期、宋元时期、明清时期的社会概况和文化；  (2)中国近代史：鸦片战争和太平天国时期、甲午中日战争前后、戊戌变法时期、辛亥革命时期、国民革命时期、土地革命时期、抗日战争时期、人民解放战争时期的政治经济概况和文化；  (3)中国现代史：社会主义制度建立时期、社会主义在探索中曲折发展时期、文化大革命时期、社会主义现代化建设新时期的政治经济概况和文化。 | (1)根据课程目标与学科核心素养要求，结合学生特点，进行课堂教学设计。  (2)针对教学内容，综合运用案例教学、探究式教学、情景式教学、小组合作式教学及参观访问等方式，落实教师主导、学生主体的教学理念；  (3)以史为鉴，注重培养学生的民族认同感和社会责任感,增强教学实效性。 |
| 6 | 语文 | (1)正确理解与运用语言文字，学习必需的语文基础知识；  (2) 掌握基本的语文学习方法及职业岗位需要的现代文阅读、写作、口语交际等能力，具有初步的文学作品欣赏和浅易的文言文阅读能力；  (3)接受优秀文化的熏陶，提高思想品德修养和审美情趣，形成良好的个性、健全的人格，在语文核心素养方面获得提升，促进职业生涯的发展。 | (1)阅读欣赏。正确认读并书写3500个常用汉字。用普通话朗读课文；学习不同的阅读方式方法；阅读、理解、欣赏各类作品；  (2)表达交流。用普通话交流。学会介绍、交谈、复述、演讲、即席发言、采访、讨论等口语交际的方法和技能；根据需要写作记叙类、说明类、议论类文章，掌握条据、通知、书信、启事、计划、总结等应用文写作方法；  (3)综合实践活动。根据校园、社会和职场生活确定主题与内容，制订计划，设计活动项目，开展活动并展示成果。 | (1)注重知识积累。创设教学情境，传授必需的基础知识和进行必要的技能训练；  (2)侧重能力提升。开展以学生自主体验、合作探究为主要方式的实践活动，提高学生语文应用能力；  (3)贯穿职业精神和人文素养。教学过程中渗透审美教育，进行文化熏陶。体现职教特色，增强职业道德意识，提高职业素养。培养高尚的道德情操和健康的审美情趣，形成积极的人生态度。 |
| 7 | 数学 | (1)了解集合的概念，理解集合之间的关系，掌握集合的运算；  (2) 理解区间的概念，了解不等式的基本性质，掌握不等式的解法；  (3)理解函数的概念，了解函数的奇偶性，掌握函数的单调性；  (4)了解指数和对数的概念及性质，理解指数函数和对数函数的概念及性质；  (5)了解角的概念的推广、弧度制、诱导公式, 理解基本关系式、三角函数的概念、图像及性质；  (6)理解直线的倾斜角和斜率，掌握直线和圆的方程；  (7)了解简单几何体的概念，掌握表面积及体积公式；  (8)理解古典概型，了解抽样方法及统计图表，掌握数字特征；  (9)了解充分条件、必要条件及充要条件的概念；  (10)了解数列的概念、掌握等差数列和等比数列的通项公式、前n项和公式。 | (1)集合及其表示方法、关系及运算；  (2)区间，不等式的基本性质、解法及应用；  (3)函数的概念、性质及应用；  (4)指数、对数的概念及运算，指数函数和对数函数的概念、图像、性质及应用；  (5)角的概念的推广,弧度制,基本关系式,诱导公式,三角函数的概念、图像及性质；  (6)直线的倾斜角和斜率、方程、位置关系，点到直线的距离公式，圆的方程，直线和圆的位置关系；  (7)棱柱、棱锥、圆柱、圆锥、球的概念、表面积及体积；  (8)古典概型、抽样方法、统计图表、数字特征；  (9)充分条件、必要条件、充要条件；  (10)数列的概念、等差数列和等比数列的概念、通项公式、前n项和公式及应用。 | (1)教学中教师鼓励学生参与，引导学生主动学习，采用“以问题为导向”的教学模式，通过网络平台、几何画板、视频、课件等教学手段，达到融知识传授、能力培养、素质教育于一体的教学目标；  (2)教学内容突出职业特色，贴近学生生活，展现数学概念和结论的形成过程；要有开放性和弹性,要考虑不同专业的需要、不同学生学习和发展的需要；  (3))学生通过自主探究、小组合作等形式，在数学问题求解过程中，掌握数学知识和方法，提高数学能力和数学核心素养，养成勇于探索的精神、严谨治学的态度和学以致用的习惯。 |
| 8 | 体育与健康 | (1)学会制定和实施个人锻炼计划。培养职业素质运动项目的自我评价能力；  (2)提高以耐力、力量和速度为主的体能素质水平；  (3)基本掌握体育教学技能，不断提高运动能力。形成个人的运动专长，有能力参加体育运动比赛；  (4)了解一般疾病的传播途径和预防措施。具有改善、保护身体健康的意识，学会紧急处置运动创伤的简单方法；  (5)了解与体育有关的青春期心理卫生知识。具有良好的情绪和自控能力；  (6)培育“竞争、团结、友谊与合作”的精神、提高社会责任感和协调沟通能力；  (7)学会与职业生涯相关的体育运动项目，了解体育对职业生涯的作用，提高综合职业素质。 | (1)田径：跑、跳、投的规则及动作要领；各种安全性、趣味性、竞争性、集体性活动的合理组合；  (2)体操：支撑、攀爬、悬垂、平衡、腾跃等规则及动作要领；  (3)球类：篮球、排球、乒乓球和羽毛球等球类项目的规则及动作要领；  (4)健康的基本知识与技能：膳食营养和食品安全，常见传染性和非传染性疾病的预防与控制，安全运动和安全避险，常见运动损伤的预防与处理，常见职业病的预防与康复，环境、健康与体育锻炼的关系及青春期心理健康教育。 | (1)引导学生积极运用自主、探究和合作等学习方法，激发学生主动参与教学过程的积极性，满足他们的兴趣和潜能开发需要；  (2)突出职业教育特色。充分发挥体育与健康教育在提高沟通能力、解决问题的能力、培养团队合作精神和组织能力等方面所具有的特殊作用，着力提高学生的综合职业能力；  (3)遵循体育教学的客观规律。根据学生年龄特征、身心发展的需要，按不同运动项目的特点和技能形成的规律，对不同运动项目的技能教学采取淡化、简化、美化等措施加以区别对待。 |
| 9 | 公共艺术  （美术） | (1)了解不同艺术类型的表现形式、审美特征和相互之间的联系和区别，培养学生艺术鉴赏兴趣；  (2)掌握欣赏艺术作品和创作艺术作品的基本方法，学会运用有关的基本知识、技能与原理，提高学生艺术鉴赏能力；  (3)增强学生对艺术的理解与分析评判的能力，开发学生创造能力，提高学生综合素养，培养学生提高生活品质的意识。 | (1)赏析中外绘画、书法、雕塑、工艺、建筑、摄影等不同的美术类型的表现形式与发展演变过程  (2)平面构成、色彩构成  (3)地方特色的民间艺术赏析如剪纸艺术、蜡染艺术、皮影艺术、苏绣等 | (1)遵循艺术感知规律与学生认知特点，以学生为主体，注重其情感体验。  (2)指导与鼓励学生主动学习探究，关注艺术与自然、社会、文化之间的有机联系。  (3)注重不同模块间、不同艺术门类间的交叉融合。  (4)现代化技术与课程的整合，收集开发数字化教学资源，合理应用网络与多媒体技术，创新教学方法，活跃课堂教学。  (5)组织、引导学生参加艺术第二课堂和社团实践活动，通过学习观摩、比较分析、感受体验、创作表现，熟悉不同艺术类型，提高审美能力。 |
| 10 | 英语 | (1)语言能力目标：理解不同语篇所传递的意义和情感，能在交际活动中完成基本的交流；  (2)文化意识目标：了解中外文化差异，坚定文化自信，具备一定的跨文化沟通能力，以及介绍中外优秀文化和职业文化的能力；  (3）思维目标：具备运用英语进行独立思考、创新思维的能力；  (4)学习能力目标：能运用英语学习的常用方法和策略，并能有效利用各种资源开展自主学习与合作学习。 | (1)主题范围：个人生活、社会与自然、职业发展；  (2)语音：国际音标和拼读规则，句子和短文的重音、语调、节奏；  (3)词汇：常见的词根、词缀和词族，2000个左右单词和一定数量的习惯用语及固定搭配，认知相应专业词汇；  (4)语法：常见词类、常见时态、非谓语动词形式、被动语态、常见句式和句型；  (5)语篇：学习不同类型的语篇，把握不同语篇的结构、文体特征和表达方式。 | (1)坚持立德树人，寓思想教育于语言教学之中，帮助学生树立积极的态度和正确的价值观，形成健全的人格和良好的品德；  (2)开展活动导向教学，通过小组讨论、同伴互助、合作学习，提升学科核心素养；  (3)关注全体学生、尊重差异，因材施教；  (4)运用信息技术，促进教与学方式的改变。 |
| 11 | 信息技术 | (1)了解信息技术、信息社会等概念；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。  (2)掌握信息技术在生产、生活和学习情境中的相关应用技能，认识信息技术对当今人类生产生活的重要作用，遵循信息社会规范。  (3)具备综合运用信息技术和所学专业知识解决职业岗位情境中具体业务问题的信息化职业能力，为适应职业岗位需求和个人未来发展奠定基础。 | (1)信息技术应用基础：信息技术发展与应用，信息系统工作机制，选择和连接信息技术设备，操作系统使用、管理文件、维护系统。  (2)程序设计入门：程序设计基础知识，设计简单程序。  (3)网络应用：了解网络，运用网络工具获取网络资源。  (4)图文编辑：操作图文编辑软件，设置文本格式，制作表格，绘制图形，编排图文。  (5)数据处理：加工数据、分析数据。  (6)数字媒体技术应用：获取数字媒体信息，加工数字媒体素材。  (7)信息安全基础：了解信息安全常识，防范信息系统恶意攻击。  (8)人工智能初步：初识人工智能，了解机器人。 | (1)采用项目引领、任务驱动、理实一体教学模式，运用情景式、案例式、启发式、参与式、分层次等教学方法，运用案例、素材、音视频、微课、课件、网络资源平台等信息技术与手段，使学生达到基本学业水平，符合等级1要求。  (2)教学过程中应注重培养学生树立社会主义核心价值观，爱国、守纪、勤学好问的优秀品质；独立思考、主动探究、合作与创新能力，提升中职学生的信息素养和信息化职业能力。 |

（二）专业（技能）课程

表3：专业（技能）课程

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 课程名称 | 课程目标 | 课程内容 | 教学要求 |
| 1 | 管理学基础 | (1)要求学生正确认识课程的性质、任务及其研究对象；  (2)掌握并运用计划、组织、领导、控制等理论；  (3)熟悉管理学的主要理论流派；  (4)了解管理学的发展历程和最新研究动态；  (5)培养学生分析与解決实际问题的意识与能力和创新意识；  (6)培养学生职业道德和无私奉献，团结协作，求实创新，爱国爱民的精神，成为德技并修的管理者。 | (1)管理与管理系统基本概念及管理概述，管理主体与客体，管理环境等；  (2)管理思想及其发展有管理理论萌芽，古典管理理论，行为科学理论，现代管理理论，管理理论新发展等；  (3)计划职能的应用，计划与计划工作，决策，目标与目标管理，创新等，  (4)组织职能有组织与组织设计，人力资源管理，组织文化等，  (5)领导职能有领导概述，领导理论，激励，沟通等，  (6)控制职能有控制概述，控制的类型与过程，控制方法等，  (7)企业道德与社会责任有企业道德和社会责任等。 | (1)教学以组织管理活动为主线，实行“做，学，教”一体化的教学模式，突出学生实践能力的提升与创新意识的培养。主要使用项目教学法，任务教学法，案例教学法等，教学手段有网络查询，小组探讨、报告撰写、班级分享，情景模拟等，并利用视频等实现“互联网+”教学。注重理论结合实际，培养学生成为德技并修的管理者。  (2)学生应正常出勤，积极参与课堂教学活动，做好课前预习和课后作业，配合完成自评和小组互评。 |
| 2 | 商务礼仪 | (1)了解商务礼仪的基本理论和知识，理解和掌握商务活动中礼仪的基本原则和规范，了解世界主要国家的礼俗风情及基本的礼仪规范；  (2)牢固商务礼仪意识，具备良好的商务礼仪素养，养成良好的商务礼仪习惯，并能根据实际情况灵活、准确地加以运用，以良好的个人风貌与宾客交往，更好地胜任各项岗位工作。 | (1)礼仪的内涵，礼仪的基本原则，商务礼仪在商务活动中的作用；  (2)仪表风度礼仪：仪容修饰，仪表规范，仪态礼仪；  (3)商务社交礼仪：见面礼仪，称谓和介绍礼仪，名片礼仪；  (4)商务办公礼仪：办公室礼仪，电话礼仪；商务会议礼仪；  (5)商务酬宾礼仪：馈赠礼仪，中餐礼仪，西餐礼仪；  (6)商务典礼仪式；  (7)礼宾仪式，乘车礼仪，宴请礼仪；  (8)主要国家的礼仪习俗。 | (1)采用行为导向教学法开展教学，讲训结合、边讲边练；  (2)采用多媒体等现代信息化手段，结合学生示范、教师示范、学生感知训练、案例讨论、课堂观摩、小测试，讲练结合，将理论与实践有效结合起来；  (3)根据学生的认知规律、年龄层次、职业教育的特点和商务礼仪学科的特点，有针对性地开展教学活动，提高教学效果，增强商务礼仪教学的实效性，同时引导学生要密切联系实际，在实践中努力培养自己学礼、懂礼、守礼和用礼的意识，充实自己并完善自身的整体素质。 |
| 3 | 统计基础 | (1)准确、深入地理解统计学的基本概念，系统掌握收集数据、整理数据、分析数据的各种原理及方法，以及在现代经济管理中的实际应用；  (2)帮助学生建立良好的定量分析的方法论基础，能够运用所学的理论知识完成数据的收集和整理，并能运用统计方法分析、处理有关经济管理方面的问题；  (3)培养学生实事求是、诚实守信的良好品德和精益求精的工匠精神。 | (1)统计的含义、特点、工作过程，统计学的研究对象、基本概念；  (2)统计调查的方式、方法，统计调查方案设计，调查问卷设计；  (3)统计数据的审核、汇总，统计分组、变量数列，统计表、统计图；  (4)总量指标；计划完成相对指标、结构相对指标、动态相对指标、比较相对指标、比例相对指标、强度相对指标；  (5)算术平均数、调和平均数、几何平均数、中位数、众数；标志变异指标；  (6)时间数列的发展水平、增长量、平均发展水平、平均增长量，发展速度、增长速度、平均发展速度、平均增长速度；  (7)综合指数，平均数指数，指数体系和总量指标的因素分析。 | (1)运用行动导向教学模式，选定训练学生职业能力的工作任务，设计能力培养的实训过程，突出学生实践能力的提升与创新意识的培养；  (2)以学生为主体，创新教学手段，选择适合的教学方法，如任务驱动法、活动教学法、项目教学法、案例教学法等，突出教学过程的开放性，体现教学内容的针对性和真实性；  (3)教学过程中应强调“真实是统计的生命线”，着力培养学生实事求是、诚实守信的良好品德和精益求精的工匠精神。 |
| 4 | 基础  会计 | (1)掌握会计基础知识，包括总论、会计科目与账户及借贷记账法等；  (2)掌握会计方法的应用，包括借贷记账法的运用、填制和审核会计凭证、登记账簿、财产清查、编制会计报表等一系列基本核算方法；  (3)了解会计工作组织，主要阐述会计机构的设置、会计人员的配备、会计档案管理办法等内容。 | (1)会计的产生和发展；明确会计的基本职能、特点、对象、任务及其会计核算的基本前提和一般原则；  (2)会计要素、会计科目和账户、复式记账的相关理论、借贷记账法的内容及其具体运用；  (3)会计凭证、会计账簿、财产清查的基本内容和实务操作中的具体要求；  (4)明确会计记账程序的种类及其执行程序；能够阅读和编制基本会计报表,并进行与会计报表相关的财务指标的计算；  (5)会计工作组织的有关内容及我国的会计法规体系。 | (1)教学中，要求教师必须重视实践经验的学习，重视现代信息技术的应用，尽可能运用多媒体课件的形式呈现资料，进行讲授、演示，并按照设计活动的内容展开教学；  (2)教学中要求教师应突出专业技能培养目标，注重对学生实际操作能力的训练，强化案例和流程教学，让学生边学变练，通过小组讨论、案例分析、情景模拟等方式激发学生兴趣，增强教学效果；  (3)各项技能训练活动的设计应具有实际性、可操作性。 |
| 5 | 经济法基础 | (1)通过教学过程，使学生掌握经济法的基本原理和基础知识，对调整我国现实经济关系的法律、法规有系统的认识和了解；  (2)使学生能够运用相关法律法规解决职业过程和实际生活中的经济案例；同时提高在专业领域中运用经济法律的能力；  (3)为财经类各专业学生学习专业课提供必要的基础知识，为相关职业资格考试提供相应的法律知识储备。  (4)培养学生知法、守法、用法的法律意识和能力；使其既能以法律规范自身行为，以法律维护自身合法权益。 | (1)经济法基础理论,包括法律体系,法律部门,调整对象，经济法律关系及其变化；  (2)市场秩序管理法律制度，包括工业产权法、经济竞争法、广告法、产品质量法、消费者权益保护法；  (3)经济组织法律制度，包括公司法、个人独资企业法、合伙企业法；  (4)合同法律制度，包括合同订立、合同效力、合同履行、合同解除及终止等一系列合同法律规定和合同实务；  (5)劳动保障法律制度，包括劳动合同法、社会保障体系；  (6)仲裁与民事诉讼法律制度，包括经济仲裁与经济诉讼程序，掌握经济诉讼第一审流程。 | (1)采用教师为主导、学生为主体的课堂教学组织模式。以基本理论和基本制度为线索，充分发挥学生的自主性和创造性；  (2)采用小组学习法、案例学习法、任务驱动法等开放性学习法。培养学生的“法律应用能力”；  (3)建立“经济法律理论——经济法律制度——经济法律事务处理”三位一体的教学体系，通过法律应用与实务处理，深化对理论的理解；  (4) 市场经济的不断发展，导致直接调整经济关系的经济法也必然发生变化，经济法教学应不断跟进。 |
| 6 | 市场营销基础 | (1)初步了解市场营销的基本理论和方法，为后续的专业课程中涉及营销方面能力的培训（连锁经营管理等）和将来实际工作提供支持和帮助；  (2)使学生掌握市场营销的基本概念和规律，并培养学生在实践活动中具有合理运用营销手段、组织和实施营销活动进而达到营销目的的能力；  (3)通过营销知识学习，使学生具备良好的工作协调能力、文字组织能力、组织指挥能力，具备良好的职业道德和敬业精神。 | (1)关于市场：狭义市场和广义市场，了解市场的特点、市场类型、市场营销观念；  (2)市场营销环境的构成并分析市场营销环境；消费者购买行为分析；  (3)市场细分的程序和原则并能运用相关方法选择目标市场；理解市场定位的方式和步骤，并选用合理的方法进行市场定位；  (4)4p策略：包含产品策略、价格策略、分销渠道策略、促销相关策略；  (5)新媒体营销。 | (1)在教学过程中，应立足于加强学生实际操作能力的培养，采用项目教学，以工作任务引领提高学生学习兴趣，激发学生的成就动机；  (2)在教学过程中，要创设工作情景，同时应加大实践实操的容量，要紧密结合职业技能大赛、职业证书的考证要求，提高学生的技能应用能力和岗位适应能力；  (3)充分利用现代信息技术手段，利用精品课程的网络平台，利用计算机辅助教学软件、计算机辅助练习系统，提升学生的操作能力。 |
| 7 | 商品学基础 | 1. 掌握学习研究商品知识的方法、商品的分类方法、主要商品检验的基本知识、商品标准的内容和使用，几大类商品的成分、性质、分类和质量要求；以及连锁经营管理活动中有关商品的相关政策等； 2. 掌握学习研究商品知识的方法，商品的分类方法、商品检验的方法、商品标准的识别和使用，能够识别几大类商品的成分、性质、分类和质量要求，以及连锁经营管理活动中有关商品的相关政策等；   (3)通过商品知识学习，使学生具备善于学习的能力、团队精神、进取心和责任感、分析能力、具备良好的职业道德和敬业精神。 | 1. 商品的本质与属性；商品品种的概念与品种划分标准、分类的方法、编码制度，商品分类体系与商品目录的形成； 2. 商品质量的概念、商品应具备的要求及影响商品品质的因素，商品标准与标准化的概念与作用，国际标准及我国标准的种类及各类标准的代号与编号，基本内容及标准化与标准化管理； 3. 商品检验目的、任务、类型，商品检验、商品抽样、商品品级等概念，商品检验和商品抽样的基本方法和内容；   (4)商品包装及其功能、种类及设计原则、新型包装材料与现代包装技术、标准化与包装标志。 | (1)本课程教学的关键是实训教学，可以直接进行小型实践销售活动。在教学过程中，教师示范和学生分组讨论、训练互动，学生提问与教师解答、指导有机结合，让学生在“教”与“学”过程中，对商品学知识理解得更透彻；  (2)在教学过程中，要创设工作情景，在实践实操过程中，尽量找出各自的不足加以改正，提高学生的岗位适应能力，要重视本专业领域新发展趋势，贴近企业、贴近社会；  (3)为学生提供职业生涯发展的空间，努力培养学生参与社会实践的创新精神和职业能力，教学过程中教师应积极引导学生培养爱国，守纪，团队合作的职业素养，提高职业道德。 |
| 8 | 消费心理学 | (1)掌握营销活动过程中消费心理的基本内容和方法；  (2)培养学生具备较高的实践学习能力，使学生形成优秀营销人员所必备的自信心、良好的语言表达能力和客户服务能力；  (3)引导学生在系统性思维的基础上，形成一定的发散思维、逆向思维以及创造性思维能力，最终提高营销专业综合应用技能。 | (1)消费者消费过程中的心理现象的产生与发展规律；  (2)消费者的行为特点与消费者的心理规律；  (3)消费者的个性心理特征分析，能分析不同消费群体的消费心理并提出相应营销策略；  (4)商品名称、价格、品牌、包装、开发、广告与消费者心理之间的关系；  （5)把握营销人员心理。 | (1)教学过程中，采用项目教学，以工作任务引领提高学生学习兴趣，激发学生的成就动机；  (2)创设工作情景，同时加大实践实操的容量，并结合顶岗实训，实现课程理论与实践的零距离对接；  (3)教师在教学中应积极引导学生提升职业素养，提升学生思想意识，培养学生积极、热情、客观、诚实守信、严谨治学、善于沟通与合作的品质。 |
| 9 | 沟通技巧 | (1)了解本课程的基本原理、方法和技巧；掌握沟通过不同场合的基本方法和技巧；培养学生演讲、辩论的口才；  (2)使学生具备诚实守信、善于沟通和共同合作的职业品质；形成一丝不苟、精益求精、吃苦耐劳的精神；树立优质服务意识，热爱本职岗位的工作，为职业能力的发展打下良好的专业基础。 | (1)基础篇：讲述、解说、评说、讲话、演讲、交谈（上）、交谈（下）、辩论、倾听、非语言沟通等内容；  (2)实践篇：称呼、介绍、电话交谈、接待、交友沟通、团队沟通、求职面试沟通、与上级沟通、与同事沟通。 | (1)本课程教学主要以实践教学为主，因此在授课多采用翻转课堂、案例教学、情景教学等多种教学方法和手段，结合演讲比赛、辩论赛、求职面试模拟等多样的现场教学活动，达到提高学生沟通合作和解决问题能力的教学要求；  (2)教学中，教师应积极引导学生提升职业素养，培养学生热情真诚、诚实守信、善于沟通与合作的品格。 |
| 10 | 现代推销技巧 | (1)了解推销的基本理论、原则与方法；  (2)准确理解推销的研究对象和特点；  (3)掌握推销的基本技能和专业技能，并能熟练运用推销的原理与技能对具体案例对象进行分析诊断；  (4)通过合作完成工作任务，提高学生的沟通与协作能力，有意识地培养其团队精神。 | (1)推销人员角色认知、心理素质和礼仪；(2)推销方式与推销模式的掌握；  (3)推销准备、推销接近技能；  (4)销售谈判及推销异议处理技能；  (5)促成交易、成交售后管理技能；  (6)推销人员的自我激励及自我管理技能；  (7)推销员沟通技巧及销售工作协作技能。 | 1. 教学中应采用 “项目教学法”。以具体的推销项目为主线，采用“项目引导、任务驱动、学做合一”方式安排教学，“学中做”与“做中学”相结合，以小组形式完成各个教学项目，达到任务驱动的教学目的；   (2)教师在教学中应积极引导学生提升职业素养，培养学生积极、热情、客观、诚实守信、严谨治学、善于沟通与合作的品质。 |
| 11 | 门店运营实务 | (1)了解门店运营管理的目标和标准，门店店长的作业化管理、柜台销售、进货存货、防损的相关性流程知识，柜台销售作业管理，门店进货和存货作业管理；门店防损产生的原因及损耗的防止；  (2)理解门店店长的作业化管理、柜台销售、进货存货、防损的相关性流程知识，柜台销售作业管理，门店进货和存货、理货的操作规程和作业要领、收银的相关流程，商品陈列的基本方法、操作规程和作业要领；  (3)通过学习，使学生具备较强的分析能力、组织才能、组织指挥能力，具备良好的职业道德和敬业精神。 | （1）连锁商店卖场内商品配置，商品配置表的功能与制定；  （2）连锁商店商品陈列的主要要求、类型、基本方法；  （3）理货员的职业道德、工作职责、作业流程、要领；  （4）收银员的工作职责、礼仪服务规定、作业流程、操作规程，POS机的维护和保养，收银作业管理的重点；  (5)顾客投诉意见的主要类型，投诉方式，投诉意见的处理系统、处理程序，建立顾客关系管理制度；(6)门店安全作业管理的重要性、主要原因，建立安全管理小组，安全管理项目。 | (1)采用灵活的教学形式，可通过开展现场分析、专题讨论、实际训练等与专业有关的活动，丰富授课内容，活跃教学形式；  (2)根据所学的章节到相关的企业进行实地考察，增强学生的感性认识。条件允许的，可联系相关企业，让学生到企业相应岗位实习；  (3)同时，在教学中注重培养学生爱国、守纪、爱岗、敬业的思想意识。 |
| 12 | 客户服务与管理 | (1)掌握客户服务、客户管理基本理论，包括客户资料管理、客户细分、客户满意、客户忠诚、客户维护、客户服务中心管理等；  (2)能熟练使用客户服务基本理论，并会设计客户管理方案，能根据具体工作应用需求，实施客户服务，并能综合运用所学专业知识构建简单的客户管理方案，并贯彻实施；  (3)培养学生具备一定的服务意识、具有开拓创新精神和爱岗敬业精神，具有严谨的工作态度和团队协作、吃苦耐劳的精神。 | (1)客户服务对企业经营的重要性、客户管理理念的发展、关系营销；  (2)企业客户资料收集的内容及一般方法、客户资料的信息化管理；  (3)常见客户细分类型和应对策略、基于客户忠诚客户规模客户信誉的客户细分；  (4)客户价值理论、客户价值构成、客户生命周期；  (5)客户满意的方法及衡量指标、客户不满意管理、客户投诉管理；  (6)客户忠诚管理的内容、分类方法、价值及测量。 | (1)以实践教学为主，在授课中多采用搜集资料、分小组讨论、角色扮演、模拟演练等多种教学方法和手段，加强学生动手操作能力，扩大学生的知识面，调动学生学习的积极性，培养学生灵活应用专业基础知识分析和解决实际问题的能力；  (2)在教学中，教师要引导学生树立正确的服务思想、强烈的服务意识，为客户提供个性化、定制化的服务，真正做到以人为本；培养学生潜心钻研业务，乐于精耕细作的职业素养；培养学生的开拓创新精神和爱岗敬业精神。 |
| 13 | 收银实务 | (1)掌握收银工作的作业流程和基本技能；  (2)掌握收银工作的相关法则、准则；  (3)能规范使用验、点钞技术、计算器或算盘进行收银；  (4)为会计专业的后续主干岗位课程做知识和技能的铺垫；  (5)具有良好的会计职业道德，培养诚实、守信的职业素养。 | (1)收银概述：收银概念、收银员基本素质要求、收银工作主要业务内容；  (2)收银工作构成要素：收银台和收银场所、收银系统、收银机构设置、收银岗位职责；  (3)收银业务操作：条码扫描、商品消磁等；  (4)收银员基本技能：点钞技能、熟悉各种人民币及辨识假币、会计数字书写；  (5)收银礼仪规范：收银员容貌礼仪、服饰礼仪、语言礼仪、行为礼仪；  (6)收银相关业务处理。 | (1)要求采用理实一体化的教学模式，加强学生实践锻炼；  (2)注重创设教育情境，建设模拟收银室、实习超市等实训基地；  (3)使用示范演示教学法、鉴定式教学法、案例分析法、互检式学习法、竞赛性学习法展开教学；  (4)在实训教学中注重对学生进行收银员职业素养和职业道德的培养。 |
| 14 | 连锁超市经营管理 | (1)了解连锁超市运营的基本内涵、组织结构与人员配置、店长的作业化管理、卖场的规划与管理、营业现场的服务与管理、促销活动的组织与实施、商品管理、防损与安全管理、连锁促销和顾客服务等方面的基本概念和主要知识点；  (2)明确连锁超市运营管理、店长作业化管理、卖场规划与管理、促销活动的操作流程，为今后定岗实习和就业打好基础；  (3)通过连锁知识学习，使学生具备一定的团队精神、进取心和责任感、分析能力、具备良好的职业道德和敬业精神。 | (1)连锁经营的起源与发展、基本类型，连锁超市的起源与发展，基本业态类型，连锁门店类型和特点；  (2)连锁门店管理目标和内容，连锁店卖场内、外部的布局原则和作用、商品的配置及陈列原则和方法；  (3)连锁门店理货员基本素质、岗位职责,作业规范和作业要领,连锁门店进货、存货和盘点作业管理，连锁门店损耗的产生、防范及安全管理,销售人员接待顾客流程和服务规范；  (4)连锁门店的促销作用、促销方式、促销方案设计及实施,顾客投诉意见主要类型及处理方式。 | (1)本课程以“工学结合”为教学理念、以“基于工作过程的课程开发”为指导，针对培养“门店运营管理”这一核心能力，按照学生从初学者到专家的职业成长规律，由简单到复杂设计学习情境，在理论实践一体化的教学环境下实施情境教学；  (2)让学生在工作中学会学习、学习中学会工作，逐渐培养出孩子爱国、爱校、爱岗敬业的责任意识。 |
| 15 | 市场调查与预测 | (1)使学生系统地了解市场调研的工作流程，掌握市场调研的基本理论与方法；  (2)培养学生较好地开展市场调研、分析、预测、撰写市场调查报告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的开展对于市场信息的收集和分析的需要  (3)培养学生敏锐的洞察力、应变思维能力、创新力、团队合作精神以及实事求是的职业品质和岗位职业道德。 | (1)市场调查的内容、程序，市场调查人员的基本素质与要求；  (2)制订市场调查方案；  (3)市场调查方法：二手资料调查，抽样调查，实地调查；  (4)市场调查问卷设计；  (5)市场调查的组织实施；  (6)：市场调查资料的整理，分析市场调查数据；  (7)市场预测的内容与程序，定性预测，定量预测；  (8)市场调查报告的撰写。 | (1)教师在教学过程中，以提高学生综合职业能力为目标，组织实施任务驱动教学法、四阶段教学法、引导文教学法、问题探究法、案例法等行动导向的教学模式，要充分利用现代教学手段，不断改进教学方式，通过多媒体、网络、音像等组织学生学习鲜活的材料，突出典型案例的剖析，采用互动式教学使学生得到模拟训练，提高他们发现问题、分析问题、解决问题的能力；  (2)培养学生严谨、细致、耐心、踏实的工作作风，培养学生与客户和调查对象的沟通能力，文字表达能力，以及成果展示能力。 |
| 16 | 商品经营 | (1)了解商品经营的基本概念和基本理论，了解商品经营理念与经营决策，掌握商品购、销、运、存等业务知识；  (2)具有从事商品采购和销售业务的能力，具有从事商品储存和运输业务的能力，具有从事商品经营管理工作的能力，具有从事某一新型业态连锁超市网络销售，专卖与代理等的经营工作的能力，能初步进行商品经营成果的分析与评价， 使学生掌握从事商品经营工作所必需的基本知识基本技能和解决实际问题的一般能力；  (3)培养学生具有正确的经营理念和创新意识，具有良好的商业职业道德，激发学生的工匠精神和家国情怀。 | (1)商品经营的理念和企业的业态，商品经营条件、经营决策和经营计划，商品经营的内部条件和外部环境，商品经营决策的概念和科学决策的条件和意义；  (2)商品采购与商品采购计划，商品采购方式与采购渠道，商品进货批量与购货合同书；  (3)商品销售与商品销售计划，商品的销售渠道和销售方式，商品销售业务与销售服务；  (4)商品储存的作用、方式和基本要求，商品运输的方式和基本要求；  (5) 商品经营管理的重要意义，商品经营管理的任务和经营成果分析。 | (1)以实践教学为主，在教学中通过各种途径感知身边商品经营事务，并形成商品经营表象，初步学会根据收集到的商品经营信息，通过比较抽象概括等思维过程形成商品经营概念，理解商品经营事务分布和发展变化的基本规律；  (2)尝试运用已获得的商品经营基础知识基本理论和基本技能，对商品经营事务进行分析，做出判断，并从学习和生活中发现商品经营问题，提出探究思路，搜集相关信息，运用有关知识和方法提出看法和解决问题的设想；  (3)鼓励学生运用适当的方法和手段表达自己学习的体会看法和成果，并与别人交流。引导学生具备团队合作的思想和职业道德要求，同时通过企业的经营的案例激发学生的工匠精神和家国情怀。 |
| 17 | 网络营销 | (1)会进行网上调查问卷的设计、发布；  (2)能够独立分析网络营销活动的环境因素；  (3)会利用搜索引擎搜索商业信息；  (4)能够对网络营销的安全性进行设置；  (5)能熟练运用所学的网络技能在网上收集处理自己需求的商务信息；  (6)会操作各项在线营销方式，能独立完成整套的网上交易流程；能建立邮件列表进行E—mail营销；  (7)能够运用特殊的网络营销方式进行营销活动。 | (1)网络营销的产生和发展的过程，网络营销的概念，网络营销的几大模式，网络营销的职能，网络营销与电子商务的不同；  (2)网络营销的宏观环境、微观环境及网络环境；  (3)网络营销策略  (4)网络营销市场调查问卷的基本知识；  (5)网络营销模式，网络营销服务的形式；  (6)网络营销的常用工具及常用方法；  (7)网站推广的方法，网站推广与品牌推广的关系。 | (1)本课程采用理论与实践一体化的教学模式和基于工作过程的行动导向教学模式；  (2)教学组织采取分组教学方式，学生以团队的方式进行网上实践、案例讨论和问题探究；  (3)在教学过程中，根据课程内容和学生特点，灵活运用项目驱动、案例分析、角色扮演、启发引导等多种教学方法，突出学生实际操作能力的培养，引导学生积极思考、乐于实践，提高教学效果。 |

（三）能力拓展课程

表4：能力拓展课

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 课程名称 | 课程目标 | 主要内容 | 教学要求 |
| 1 | 书法 | (1)了解书法的基本知识和历代书法名家及著名碑帖；  (2)学习和掌握汉字书写的基本技法，提高学生书写能力和水平，能熟练写一手规范、漂亮的硬笔字，为将来就业和工作创造优势和条件；  (3)激发学生热爱汉字、学习书法的热情，提高学生对中华优秀传统文化的兴趣，养成精益求精的书写态度，提高学生审美能力和传统文化素养，增强文化自信与爱国情感。 | (1)学习汉字的起源、发展；学习中国古代书法的产生沿革以及重要朝代的书法名人及作品；  (2)学习汉字书写的基本笔法、字法处理原则，能根据书写内容、章法、结构等要求进行作品创作；  (3)学习书法作品鉴赏、审美知识和欣赏方法；  (4)训练硬笔书法，以楷书为主，行书为辅；  (5)训练毛笔书法，以楷书为主，兼练行书，隶书等。 | (1)注重培养学生的书写基本功，养成良好的书写习惯和态度，强化书写实践，明确书法教学中文字的使用要求，发挥教师的示范作用通过书法历史的学习，激发学生对书法传统文化的热爱；(2)从学生的实际出发，倡导多样化的教学方式方法；(3)重视课内外结合，鼓励学生在学习、生活中应用书法学习成果，提高实践能力。 |
| 2 | 心理健康 | (1)了解心理健康的基本知识，树立心理健康意识，掌握心理调适方法；  (2)指导学生正确处理各种人际关系，学会合作与竞争，培养职业兴趣，提高应对挫折、求职就业、适应社会的能力；  (3)正确认识自我，学会有效学习，确立符合自身发展的积极生活目标，培养责任感、义务感和创新精神，养成自信、自律、敬业、乐群的心理品质，提高全体学生的心理健康水平和职业心理素质。 | (1)心理健康基本知识：心理健康的概念和标准，中职生生理与心理特点，自我心理调适方法；  (2)悦纳自我，健康成长：成长中的我，直面困难和挫折，青春期性话题，情绪的调适；  (3)和谐关系，快乐生活：同伴交往助成长，建立良好师生关系，抵制校园暴力，拒绝不良诱惑，珍惜亲情，学会感恩；  (4)学会有效学习：增强学习兴趣和信心，学习方法和学习能力，积极应对学习压力，终身学习和实践学习；  (5)提升职业心理素质：认识职业，职业角色，职业压力，职业倦怠，职业适应创业与创新。 | (1)采用启发式、讨论式、情境模拟法、角色扮演法等多种教学方法；  (2)重视实践活动和案例教学方法，强调在活动中体验和调适；  (3)鼓励教学方法的创新，积极利用现代信息技术手段进行教学；  (4)结合教学内容，利用校内外的心理健康教育资源，在课堂教学和综合实践活动中，有计划地组织学生开展团体辅导、个别咨询、心理行为训练等活动；  (5)在实习实训中渗透心理健康教育，通过校园文化活动等普及心理健康知识。 |
| 3 | 安全教育 | (1)掌握必要的安全行为的知识和技能，了解相关的法律法规常识；  (2)养成在日生活和突发安全事件中正确应对的习惯，最大限度地预防安全事故发生和减少安全事件对学生造成的伤害，提高学生交通行为安全、社会安全的素质与能力；  (3)培养学生的社会安全责任感，使学生逐步形成安全意识，保障学生的健康成长。 | (1)校园安全基本知识，与安全问题相关的法律法规和校纪校规，学习社会、校园中安全问题的基本内容；  (2)工作中、生活中的基本安全实训、安全行为，掌握保护自己的方法与途径；  (3)学习交通安全的基本知识及法规规则；  (4)学习如何应对灾害和保障社会安全的知识，学习灾难自救方法。 | (1)采用游戏、模拟活动、体验活动、案例分析、实际演练、讨论交流等形式，将课堂教育和实践活动相结合，激发学生学习兴趣，提高教学效率；  (2)鼓励学校、教师、学生通过互联网获取丰富的安全教育资源，加强交流，构建开放的网络安全教学平台，充分利用现代信息技术进行生动活泼的安全教育教学。 |
| 4 | 晋商文化 | (1)了解山西地方史，晋商的起源、发展、兴盛的基本情况，及对山西区域经济与文化发展所具有的促进作用；  (2)以史为据，使学生有意识地去保护、学习、挖掘晋商文化宝库，达到宣传与传承晋商文化的目的；  (3)引导学生分析晋商衰落的原因，了解晋商对现代经济的意义，使学生更加热爱自己的家乡，有意识地保护地方文物与文化，更加自觉的为山西的繁荣与进步贡献自己的聪明才智。 | (1)山西的地理位置和自然状况、人口、经济、交通、邮电、旅游、金融、科学教育及其他社会事业状况；  (2)省委省政府决策，九大旅游线路基本情况，家乡旅游资源特点及经济价值；  (3)晋商的起源、发展与辉煌；  (4)山西历史、文化遗产、山西老字号，山西各地特色、民俗风情，名人的基本情况等；  (5)“晋商精神”与当代“山西精神”的异同；  (6)省委、省政府规划山西现状及未来美好蓝图。 | (1)以习近平新时代中国特色社会主义思想理论为指导，增强教育的时代感，坚持教育的社会主义方向，以确保学生思想、理论、价值取向的正确性；  (2)采用学生主体参与的启发式、讨论式、合作探究式等多种教学方法；  (3)鼓励教学方法的创新，积极利用现代科学技术手段进行教学。 |
| 5 | 中华优秀传统文化 | 1. 了解中华优秀传统文化，感悟文化精神内涵，培养对中华文化的认同与自信，具有爱国情感，树立民族自信，弘扬中华传统美德，自觉践行社会主义核心价值观，形成为实现中华民族伟大复兴的中国梦而不懈努力的共同理想与追求；   (2)了解传统艺术的丰富表现形式和特点，感受不同时代、地域、民族特色的艺术风格，了解中华民族丰富的文化遗产；  (3)吸取前人经验和智慧，养成豁达乐观的人生态度和抵抗困难挫折的能力，面对现代化进程中出现的各种思潮，以及伦理和人生问题，具有思辨能力。 | (1)以中华优秀传统文化经典为主要教学内容，以儒家文化为主体，兼取诸子百家及其它适宜的经典内容；  (2)学习中国古代礼仪、传统节日、书画、音乐戏剧等知识，中外名人名句、古今中外经典故事、世界自然文化遗产等；  (3)山西地域文化特点，晋商文化、山西地理和人文景观、山西非物质文化遗产、山西风俗等。 | (1)针对教学内容，综合运用案例教学、情景式教学、小组合作及参观访问等方式，落实教师主导、学生主体的教学理念；  (2)重视对优秀传统文化经典的系统研读、反思，注重培养学生的民族认同感和社会责任感，继承、弘扬中华传统美德；  (3)重视优秀传统文化学习的日常化，通过早读等方式，持续开展阅读活动，使优秀传统文化不断传承。 |
| 6 | 校本特色课 |  |  |  | |
| 7 | 中国经济地理 | 1. 了解我国的基本国情； 2. 了解我国农业、工业、交通运输业、商业、旅游业等行业的基本特征、布局和发展状况； 3. 帮助学生形成正确的人口观、资源观和环境观，树立可持续发展意识；为后续营销专业核心课程中的方案策划提供支持，使学生在将来从事各类商贸活动时具有我国经济地理基础知识。 | 1. 中国经济布局及发展的条件和特点，即各地域的空间分布、发展条件、彼此联系和发展方向;   (2)从地理位置、自然条件、经济条件等方面概括介绍其对经济发展和布局的影响；  (3)从粮食、经济作物、林牧渔业等方面介绍农业地理的特点和布局；  (4)从轻重、新兴工业等方面介绍工业地理的特点与布局；  (5)从陆海空运输方面介绍交通运输地理的特点和布局；  (6)从主要商品、商业中心等方面介绍商业地理的特点和布局；  (7)从旅游资源和区划等方面介绍旅游地理的特点和布局。 | (1)从商贸类专业学生学习要求出发，按概述+专项模块（农业、工业、交通运输、商业、旅游地理）的方式设计教学；  (2)教师发挥以讲授和安排学习任务为主导，让学生做课堂的主人。学生按任务要求以个人或小组形式收集整理资料，将资料以PPT等方式进行展示汇报，培养学生自主学习能力。同时结合专项模块内容渗透正确的人口观、资源观、环境观和科学发展观。 | |
| 8 | ERP沙盘 | (1)了解并运用相关知识，掌握企业基本业务的能力；  (2)通过实训和实践操作，能够时刻跟踪企业运行状况，对企业业务运行过程进行控制和监督，及时为企业管理者提供丰富的可用信息；  (3)锻炼学生分析问题、解决问题的能力，加深学生对企业“进、销、存”的理解，培养学生的市场预测与决策能力，提高学生的团队精神和分工协作意识，建立企业经营的大局观。 | (1)沙盘的起源与意义，认识沙盘工具及模拟企业概况，掌握企业内部职能部门的划分以及各部门职员的职责；  (2)了解沙盘活动规则的重要性，掌握新道沙盘模拟活动规则；  (3)模拟企业经营及实训起始年，了解经营流程，熟练掌握所涉及的业务操作；  (4)理解企业1-6年的经营流程，能独立完成相关流程，掌握订单信息、编制产品核算统计表，完成综合费用表、利润表、资产负债表的编制。 | (1)采用启发式教学法，培养学生思考问题、分析问题和解决问题的能力，引导和鼓励学生通过实践获取知识；  (2)教学中教师应突出专业技能培养目标，注重对学生实际操作能力的训练，激发学生兴趣，增强教学效果；  (3)教师应注意与学生沟通，应积极引导学生提升职业素养，培养学生积极热情、客观、诚实守信、严谨治学、善于沟通与合作的品质。 | |

**七、教学进程总体安排**

本专业课程设置分为公共基础课、专业（技能）课和能力拓展课。公共基础课主要包括思想政治课、文化课、体育与健康、公共艺术、历史等。专业（技能）课主要包括专业基础课、专业核心课、专业课。能力拓展课主要包括公共选修课、专业选修课。

本专业每年教学时间 40周(含复习考试)，周学时为28学时， 3年总学时数为3400学时，其中实践教学时数为1932学时，占总学时数的56.82%。16-18学时为 1学分，3年总学分172学分。入学教育与军训、复习考评、劳动教育、毕业教育等活动为11周，每周计 1学分，共11学分。寒暑假每学年12周。

表5： 市场营销专业教学进程安排表

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 课程  类别 | | 序号 | 课程名称 | 课程  编码 | 学  分 |  | 实践  学时 | 理论  学时 | 课时安排 | | | | | | | |
|  | 第一  学年 | | 第二  学年 | | 第三  学年 | | 按学期  分配 | |
| 总学时 | 一 | 二 | 三 | 四 | 五 | 六 | 统一  考试 | 自主考试 |
|  |  | 20周 | 20周 | 20周 | 20　周 | 20周 | 20  周 |
| 公  共基础课 | 思  政课 | 1 | 职业生涯规划 | 031A01 | 2 | 36 | 6 | 30 | 2 |  |  |  |  |  |  | 1 |
| 2 | 职业道德与法律 | 031A02 | 2 | 36 | 6 | 30 |  | 2 |  |  |  |  |  | 2 |
| 3 | 经济政治与社会 | 031A03 | 2 | 36 | 6 | 30 |  |  | 2 |  |  |  |  | 3 |
| 4 | 哲学与人生 | 031A04 | 2 | 36 | 6 | 30 |  |  |  | 2 |  |  |  | 4 |
| 小计 | |  | 8 | 144 | 24 | 120 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 文化课 | 1 | 语文 | 031A06 | 12 | 216 | 68 | 148 | 4 | 4 | 4 |  |  |  | 1-3 |  |
| 2 | 数学 | 031A07 | 8 | 144 | 36 | 108 | 4 | 4 |  |  |  |  | 1 | 2 |
| 3 | 英语 | 031A08 | 8 | 144 | 36 | 108 | 4 | 4 |  |  |  |  |  | 1-2 |
| 4 | 体育与健康 | 031C09 | 10 | 178 | 150 | 28 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 |  | 1-5 |  |
| 5 | 历史 | 031A11 | 4 | 72 | 8 | 64 | 2 | 2 |  |  |  |  |  | 1-2 |
| 6 | 公共艺术 | 013A13 | 2 | 36 | 20 | 16 | 1 |  | 1 |  |  |  |  | 2-3 |
| 7 | 信息技术 | 031B10 | 6 | 108 | 72 | 36 | 6 |  |  |  |  |  |  | 1 |
| 小计 | |  | 50 | 898 | 390 | 508 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 专业（技能）  课 | 专业基础课 | 1 | 管理基础知识 | 031A24 | 4 | 68 | 14 | 54 |  |  |  |  | 4 |  |  | 5 |
| 2 | 商务礼仪 | 031B22 | 2 | 36 | 24 | 12 |  | 2 |  |  |  |  |  | 2 |
| 3 | 统计基础 | 031B21 | 4 | 72 | 40 | 32 |  |  |  | 4 |  |  |  | 4 |
| 4 | 基础会计 | 031B26 | 4 | 68 | 44 | 24 |  |  |  |  | 4 |  |  | 5 |
| 5 | 经济法 | 031A27 | 4 | 68 | 12 | 56 |  |  |  |  | 4 |  |  | 5 |
| 小计 | |  | 18 | 312 | 134 | 178 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 专业核心课 | 1 | 市场营销基础 | 031B25 | 4 | 72 | 44 | 28 |  | 4 |  |  |  |  | 2 |  |
| 2 | 商品学基础 | 031B28 | 4 | 72 | 40 | 32 |  |  | 4 |  |  |  |  | 2 |
| 3 | 消费心理学 | 031A35 | 4 | 72 | 28 | 44 |  |  | 4 |  |  |  | 3 |  |
| 4 | 沟通技巧 | 031B32 | 4 | 72 | 50 | 22 |  |  | 4 |  |  |  |  | 3 |
| 5 | 现代推销技巧 | 031B31 | 4 | 72 | 50 | 22 |  |  |  | 4 |  |  | 4 |  |
| 6 | 门店运营实务 | 031B38 | 4 | 72 | 48 | 24 |  |  |  | 4 |  |  | 4 |  |
| 7 | 客户服务与管理 | 031C53 | 4 | 68 | 54 | 14 |  |  |  |  | 4 |  | 5 |  |  |
| 专业课 | 8 | 收银实务 | 031B30 | 2 | 34 | 24 | 10 |  |  |  |  | 2 |  |  | 5 |  |
| 9 | 连锁经营管理 | 031B29 | 4 | 68 | 42 | 26 |  |  |  |  | 4 |  | 5 |  |  |
| 10 | 市场调查与预测 | 031B52 | 4 | 72 | 46 | 26 |  |  |  | 4 |  |  |  | 4 |  |
| 11 | 商品经营 | 031B23 | 4 | 72 | 44 | 28 |  |  | 4 |  |  |  |  | 3 |  |
| 12 | 网络营销 | 031B37 | 4 | 68 | 42 | 26 |  |  |  |  | 4 |  |  | 5 |  |
| 13 | 专业综合实训 | 031C53 | 2 | 28 | 28 |  |  |  |  |  | （1周） |  |  | 5 |  |
| 14 | 顶岗实习 | 031C51 | 30 | 570 | 570 | 0 |  |  |  |  |  | 30 |  | 6 |  |
|  | 小计 |  | 78 | 1412 | 1110 | 302 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 能力拓展课 | 选修课 | 1 | 书法 | 033C14 | 4 | 72 | 48 | 24 | 1 | 1 | 1 | 1 |  |  |  | 1-4 |
| 2 | 心理健康 | 031A05 | 1 | 18 | 6 | 12 | 1 |  |  |  |  |  |  | 1 |
| 3 | 中华优秀传统文化 | 031A101 | 2 | 36 | 10 | 26 |  |  | 2 |  |  |  |  | 3 |
| 4 | 安全教育/环境保护 | 033A15 |  |  |  |  | 1） |  |  |  |  |  |  | 1 |
| 5 | 晋商文化 | 032A20 | 2 | 36 | 4 | 32 |  | 2 |  |  |  |  |  | 2 |
| 6 | 中国经济地理 | 032A50 | 3 | 72 | 20 | 52 |  |  |  | 4 |  |  |  | 4 |
| 7 | 校本特色文化 | 031A102 | 1 | 18 | 6 | 12 | 1 |  |  |  |  |  |  | 1 |
| 8 | ERP沙盘 | 032B49 | 4 | 72 | 46 | 26 |  |  |  | 4 |  |  |  | 4 |
| 小计 | |  | 18 | 324 | 140 | 184 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 入学教育与军训 | | | |  | 1 | 28 | 22 | 6 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 复习考评 | | | |  | 5 | 140 | 0 | 140 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 |  |  |  |
| 劳动教育 | | | |  | 4 | 112 | 112 | 0 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 |  |  |  |
| 毕业教育与鉴定 | | | |  | 1 | 30 |  | 30 |  |  |  |  |  | 30 |  |  |
| 合计 | | | |  | 183 | 3400 | 1932 | 1468 | 28 | 28 | 28 | 28 | 28 |  |  |  |

**八、实施保障**

（一）成立校企合作市场营销专业建设指导委员会

由市场营销行业专家、企业专业技术人员、学校教学管理人员和专业带头人组成，共同研究专业发展与教学改革，为促进开展产教融合、校企合作出谋划策，共同加强专业建设，提高专业管理水平。

（二）师资队伍

以习近平新时代中国特色社会主义思想武装头脑、指导实践、推动工作，根据教育部颁布的《中等职业学校教师专业标准》和《中等职业学校设置标准》的有关规定，进行专业教学团队建设，合理配置教师资源。

1. 教师素质要求

（1）思想政治素质

拥护中国共产党的领导，具有坚定的政治立场，具有较高的政治素养，践行社会主义核心价值观，将社会主义核心价值观融入教育教学全过程。

（2）师风师德

师德高尚，师风清廉，敬业立学，身心健康，将立德树人放在首位，以心育心、以德育德，努力实现全员全过程全方位育人；做“有理想信念、有道德情操、有扎实学识、有仁爱之心”的四有好老师，“做学生锤炼品格的引路人，做学生学习知识的引路人，做学生创新思维的引路人，做学生奉献祖国的引路人”。

2.教师团队构成

本专业教师团队由校内专业教师和企业兼职教师（行业企业技术骨干）组成。专任教师数量能够达到中等职业学校教师标准1:20的师生比。团队应全部为合格教师，年龄结构合理；研究生学历（或硕士以上学位）比例应达到50%以上；高级讲师不少于15%；以专业带头人为引领，骨干教师为主，开展团队教学工作，“双师型”教师比例应不低于50%。兼职教师须有一定的营销工作经历和丰富的营销管理经验，能悉心指导学生进行实践操作。注重团队建设和专业文化建设，注重营造尊师重教氛围，激励先进典型，结合专业特征，厚植校园师道文化，弘扬师徒文化。

3.教师能力要求

（1）德育工作能力。育人为本质量为先充分挖掘课程思政元素，融入渗透到教育教学全过程，教育引导学生拥党爱国，遵纪守法，崇德尚美，培养学生乐学善思、求实创新、热爱专业的良好品格。

（2）专业教学能力。具有中等职业学校教师资格证及专业资格证，具有市场营销类专业本科及以上学历；具有市场营销专业理论和教育教学理论；选用高质量教材，引入典型生产案例，广泛运用启发式、探究式、讨论式、参与式等教学方法，推广翻转课堂、混合式教学、理实一体教学等新型教学模式。专业教师应积极参加专业技术资格考试，积极参加企业实践锻炼，要求平均每两年到企业实践不少于2个月。参加市场营销专业学术研讨活动，及时掌握专业前沿动态。

（3）实训指导能力。具备专业技术技能操作能力，能运用科学的实训指导方法，熟练操作本专业教学设施，能结合学生情况设计实训教学和进行专业指导，督导学生完成实训任务，指导学生参加技能比赛，引领学生参与创新创业实践活动。

（4）技术应用能力。熟练掌握信息技术知识，使用信息传播工具，具备信息处理能力，将信息技术融入教学，不断提高信息化教学水平。

（三）围绕1+X证书制度，开展教学改革

围绕国家1+X证书制度，不断加强“三教”改革，用改革成果，积极推进1+X证书制度在我校试点工作，发挥正确的教学导向，促进现代职业教育的特色形成。积极探索适应“1+X”制度的新型教学模式、教学手段及评价模式，开发与之相匹配的教学资源。

（四）教学设施

1.多媒体教室

专业教室需配备建筑安全、环保达标、卫生清洁、照明充足、信息化教学设施先进齐备的多媒体教室。

2.实习实训环境

建有省级市场营销实训基地，设备数量充足，设备先进，软件系统3D仿真，能满足实训教学需要，实训开出率在90%以上。实训基地包括市场营销模拟实训室、电子商务实训室、收银实训室、ERP沙盘实训室等，主要设施及数量见下表：

表6 ：市场营销专业校内实训室设施数量要求表：

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 序号 | 实训室名称 | 主要工具和设施设备 | |
| 名称 | 数量（生均台套）} |
| 1 | 市场营销实训室 | 计算机 | 1/1 |
| 营销之道软件 | 1/50 |
| 营销基础软件 | 1/50 |
| 2 | 电子商务实训室 | 计算机 | 1/1 |
| 电子商务软件 | 1/1 |
| 3 | 收银实训室 | 收银设备 | 1/5 |
| 商品 | 1/5 |
| 货架 | 1/5 |
| 4 | ERP沙盘实训室 | 计算机 | 1/5 |
| 手工沙盘工具 | 1/50 |
| 电子沙盘软件 | 1/5 |

表7：市场营销专业专业（技能）课在校内实训项目开出情况统计表：

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 序号 | 课程 | 实训项目数 |
| 1 | 市场营销基础 | 15 |
| 2 | 商品学基础 | 5 |
| 3 | 消费心理学 | 9 |
| 4 | 沟通技巧 | 18 |
| 5 | 现代推销技巧 | 9 |
| 6 | 门店运营实务 | 8 |
| 7 | 市场营销综合实训 | 9 |
| 8 | 收银实务 | 4 |
| 9 | 连锁经营管理 | 10 |
| 10 | 市场调查与预测 | 13 |
| 11 | 电子商务 | 8 |
| 12 | 网络营销 | 5 |
| 合计 | | 113 |

校外实训基地主要通过与在技术、设备、规模等方面有代表性的行业企业建立稳定的实习基地合作关系，双方签订实习基地协议书，明确权利义务关系。学校根据教学需要安排学生到企业实习基地进行顶岗实习，企业接收学生并安排相应的岗位，同时根据需要安排指导学生实习的师傅，学校也安排顶岗实习的指导老师。校外实训基地的建立应以满足学生顶岗实习需要为前提，也可提供教师企业挂职实践锻炼，实现教师轮岗实践，提升教师“双师素质”。

（五）教学资源

1.教材选用

以教育部颁发的《职业院校教材管理办法》为指导选用教材。所选教材应满足教学标准的要求，反映产业发展最前沿的内容，应引导学生树立正确的世界观、人生观、价值观，注重启迪学生智慧，提高学生独立思考能力、创新能力、实践能力和社会适应能力，推行科学严谨、深入浅出、图文并茂、形式多样的活页式、工作手册式、融媒体教材。

（1）公共基础课程应选用教育部推荐的国家规划教材；

（2）核心课程应选用与国家市场营销专业教学指导方案及核心课程标准相一致的教材。

（3）专业方向课程和拓展课程，可根据学校的办学特色，选用国家规划教材或教师针对学生具体情况编选的校本教材。

1. 图书文献配备

配备专业需要的图书和报刊，其中与本专业相关的财经类、管理类图书应不少于20种，与本专业相关的财经类、管理类报刊不少于15种，生均达30册以上。

1. 数字资源配备

结合专业特色开发内容丰富，形式多样的专业教学互动平台和数字化教学资源，包括数字音频、数字视频、网络课程、电子教案、微课程、PPT等；配备满足市场营销专业技能训练要求的营销基础、营销之道、ERP电子沙盘、电子商务等实训教学软件；建设四库“四库”（实训项目库、技能鉴定库、教学案例库、考核试题库），便于学生系统学习运用市场营销专业知识。

（六）教学方法

以“产教融合、校企合作”为依托，以“课岗对接、学训一体”的人才培养模式为引领，以“教、学、做一体化”教学模式为主线，

依据专业培养目标、课程教学要求、学生能力与教学资源，积极采用“多元化”教学方法，努力实现教学过程与生产过程对接。

1.公共基础课可以采取讲授式教学、启发式教学、问题探究式教学等方法，通过集体讲解、师生对话、小组讨论、案例分析、演讲竞赛等形式，调动学生学习积极性，为专业基础课和专业技能课的学习以及再教育奠定基础。

2.专业（技能）课可以采用任务驱动式教学、项目教学、理实一体化教学、情境教学、案例教学等方法，通过模拟情景分析、集体讲解、小组讨论、案例分析、模拟经营、企业参观、综合实践等形式，配合实物教学设备、多媒体教学课件、数字化教学资源、仿真模拟软件等手段，使学生体验市场营销过程，达到能灵活运用营销技能的教学目的，提升教学效率。

加大技能培养力度，提升实践教学水平。通过贝腾创业总动员软件、营销之道、电子商务等软件进行仿岗模拟实训，精心设计实训项目，营造高仿真的实训环境，围绕市场营销核心能力，不断强化学生对职业角色的体验和提升职业能力及创新创业的能力。通过省内外技能大赛，以赛促练、以赛促学、以赛促教。通过落实“1+X”证书制度，以证促学，以证促教。通过校内“跳蚤市场”实战让学生体验创业过程。通过组织学生进入企业顶岗实习，检验和提升学生专业技能，为就业做好充分准备。

3.能力拓展课

通过学生书法、演讲、商务礼仪、营销策划技能展示等教学活动，丰富学生校园文化生活，提升学生职业意识；通过邀请实战经验丰富的企业专家讲授等形式，通过组织学生赴我省知名销售企业、众创空间和创业孵化基地参观学习，培养学生创新创业意识，提高学生创新品质。

（七）学习评价

根据“德育为先，能力为本”的评价原则，参照企业的用人标准，按照实际岗位任务的考核要求，制定考核标准；建立学生自我评价、同学之间相互评价、教师评价、社会评价综合体系；加强学生学习过程评价；引入第三方评价机制，开展职业资格和技能鉴定，积极推进1+X证书制度。

1．建立学生自我评价、同学之间相互评价、教师评价、家长及行业企业参与评价的综合评价体系。学生自评、学生互评、教师评价、行业企业评价比例分别为10%、20%、50%、20%，若无企业参评的课程，教师评价占70%。

2．过程考核和定期考核相结合。过程考核主要从学生纪律及考勤情况、上课学习态度及参加讨论、团队协作、回答问题、作业、实训任务完成情况等方面进行；定期考核主要包括阶段考试和期末考试，考核时可以根据不同课程的特点和要求采取笔试、口试、实操、大型作业、作品展示等多种方式进行考核，对于一些实践性非常强的操作技能，如收银实务等课程，采用以证代考的考核办法。

3．考核要以职业标准为依据，以能力考核为核心，综合考核专业知识、专业技能、方法能力、职业素质、团队合作等方面。根据不同课程的特点和要求，考核不同方向内容。其中：公共基础课程主要考核知识掌握（30%）、应用能力（40%）、学习态度（30%）；专业技能课程主要考核知识掌握（20%）、技能掌握（50%）、职业素养（30%）。

4．顶岗实习成绩评定

根据国家《中等职业学校学生顶岗实习管理》规定，实行校企双方共同考核，实习单位指导教师对学生的考核占总成绩的70%，校内指导教师对学生的考核占总成绩的30%，考核成绩分优秀、良好、合格和不合格四个等级，考核不合格，不得毕业。

（1）实习单位考核

以顶岗实习考核登记表为主要依据，由实习单位根据考勤、工作表现、工作业绩等情况按100分制打分。

（2）学校考核

实习报告（满分30分）：按要求写好实习报告，实习结束后，按规定格式交实习报告纸质及电子文档各一份，交回学校存档。成绩不合格者，不得毕业。

实习周记（满分30分）：按规定记好实习周记，实习结束后，交回学校存档。

实习表现（40分）：根据实习指导教师（含班主任）在检查、指导中对实习生工作表现情况进行打分。

（八）质量管理

1.建立多级管理平台，形成管理制度

搭建学校、教务、系部、教研组多级管理平台，形成并完善教学管理运行机制，从教学计划、教学运行、教学质量、教学研究、教学设备、等诸多方面开展卓有成效、规范灵活的工作。

科学制定各项教学管理制度，不断完善专业教学标准、课程标准、实训标准，以制度为准绳，以标准为引领，实施教学前、教学中、教学后的闭环管理。

2.建立质量监控体系

质量监控体系由教学督导制度、学生评教制度、教师听课制度、教学检查组成。教学督导机构对教学过程实施监督、检查、评价、审议、指导；学生评教为教师和教学管理提供反馈信息，实现教学相长和教学互动；教师间互相听课，针对教学中存在的问题提出意见和改进建议，促进教学水平的提高；日常教学检查发现问题并及时解决，不断提高教学质量和水平。

3.诊断改进

充分利用教学诊改系统，坚持问题导向，及时发现人才培养方案执行中的问题，不断改进提高，推动人才培养方案稳步运行。

**九、毕业要求**

学生通过规定年限的学习，按照实施性教学计划规定修完所有必修课，取得172学分，选修课学习不得低于11学分，完成包括含实习实训、顶岗实习在内的教育教学环节并鉴定合格，达到专业人才培养方案所规定的素质、知识和能力等方面要求，德智体美劳综合考核成绩合格，按照国家“1+x”证书制度要求，取得相应的职业资格证书，准予毕业。