



滁州职业技术学院

商 学 院

# 2022 级专业人才培养方案

## 目 录

2022 级现代物流管理专业人才培养方案 .....	1
2022 级电子商务专业人才培养方案 .....	16
2022 级电子商务专业（五年制）人才培养方案 .....	33
2022 级市场营销专业人才培养方案 .....	51
2022 级市场营销专业（五年制）人才培养方案 .....	69
2022 级商务英语专业人才培养方案 .....	86
大数据与会计专业群人才培养方案 .....	104

## 2022 级现代物流管理专业人才培养方案

### 一、专业名称及代码:

现代物流管理 530802

### 二、入学要求:

本专业招收普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力的退役军人、下岗职工、农民工和新型职业农民等。

### 三、修业年限:

本专业学制三年,可实施弹性学习,最长不超过六年。

### 四、团队成员:

表 1 专业教学标准编制团队成员名单表

序号	姓名	工作单位	职称/职务
1	许正环	滁州职业技术学院	副教授 专业负责人
2	程灵玲	滁州职业技术学院	讲师 专任教师
3	何堃	滁州职业技术学院	讲师 专任教师
4	刘智	滁州职业技术学院	讲师 专任教师
5	王云青	滁州职业技术学院	讲师 专任教师
6	吕玉龙	滁州职业技术学院	助讲 专任教师
7	高瑞瑞	滁州职业技术学院	助讲
8	张雯雯	滁州职业技术学院	讲师
9	杨超	滁州东菱电器有限公司	人力资源经理
10	郑鹏	安徽顺丰速运有限公司	人力资源经理
11	林曙华	滁州鸿利进出口贸易有限公司	总经理
12	程磊	上海香雪海国际贸易有限公司	人力资源经理

### 五、职业面向:

#### (一) 职业面向

物流管理的业务范围涉及:第三方物流企业、生产企业物流部门、商业企业物流部、保税仓库、物流中心及物流园区等企事业单位以及外资物流企业。

毕业之后可以从事以下物流相关的业务:采购管理,销售管理,运输管理,仓储管理和库存控制,配送、流通加工与包装业务,物流客户服务,国际货运代理、报关、报检业务,物流信息处理业务,快递业务,物流方案设计。

表 2 职业面向与主要岗位简表

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)	职业资格证书或技能等级证书
物流类 (63)	物流管理类 (6309)	道路运输业 (54) 多式联 运和运输代 理业 (58) 装 卸搬运和仓 储业 (59)	4-01-03-01 采 购 员; 4-02-01-02 理 货员; 4-02-02-01 商品储运员	采购管理岗; 仓储管 理岗; 配送管理岗; 国际物流岗位群	1+X 快递运营职业技 能等级证书 (中级) 1+X 物流管理职业技 能等级证书 (中级)

## (二) 工作任务与职业能力分析

表 3 物流专业工作任务与职业能力分析表

岗位名称		典型工作任务	工作过程	岗位能力要求
仓储管理岗位群	仓储主管	任务 1 制定仓储计划 任务 2 合理确定库存量 任务 3 对库存进行 ABC 分类 任务 4 制定库存控制策略 任务 5 仓储绩效评价 (KPI)	1.1.1 能处理仓库运行的各个环节(订单处理、出货、盘点验收、车辆现场调度、现场管理等日常工作)的业务; 1.1.2 熟练流程制定与更新,能与员工及客户的及时沟通。	1.1.1 注重细节; 1.1.2 出色的组织技巧; 1.1.3 工作积极主动; 1.1.4 能够适应快节奏的工作环境; 1.1.5 良好的沟通技能; 1.1.6 解决问题与应变能力强; 1.1.7 有良好的客户服务意识。
	仓库管理员	任务 1 分配货位 任务 2 制定储存策略	1.2.1 能够根据不同商品的要求和仓库条件合理安排货位; 1.2.2 能够根据客户类型、客户服务要求和依据效益最大化原则对货物储存进行优化设计和安排。	1.2.1 执行力强,有极强的责任心,能吃苦耐劳,适应加班工作; 1.2.2 有良好的沟通能力,有团队协作精神,积极乐观,遵守制度。
采购岗位群	采购经理	任务 1 对需采购的产品资源市场情况进行调查 任务 2 对筛选出的供应商进行考察及谈判 任务 3 办理委托招标事务,编制发布招标公告(或邀请),编制招标文件 任务 4 编制供应商开发报告交上级审批 任务 5 编制采购合约报上级签署 任务 6 核定供应商报价并报上级批准 任务 7 对供应商的供应质量进行定期评估,对实施更新的价格进行核定 任务 8 设计供应商考核方法及指标	2.1.1 能对需采购的物品的市场行情进行调查; 2.1.2 能筛选符合基本条件的供应商对其进行考察并与之进行谈判; 2.1.3 能进行招标采购的实施(包括办理委托招标;自行招标的编制发布招标公告或邀请函,编制招标文件); 2.1.4 能撰写供应商开发过程及开发结果的报告; 2.1.5 能依据与选定的供应商谈判的结果编制采购合约;能对供应商的报价进行成本核算后确定价格; 2.1.6 能根据供应商考核体系和指标对供应商进行供应质量评估; 2.1.7 能根据企业需求的变化或根据市场行情对价格进行定时更新核定; 2.1.8 能根据企业对供应保障的要求设计供应商考核体系及指标。	2.1.1 诚信为本、操守廉洁的职业道德; 2.1.2 以供应链整体利益最优化为目标的职业素质; 2.1.3 依照相关法律进行信息收集、调研分析、编制文件、招标运作等方面的工作; 2.1.4 具备换位思考、将自身工作结果的承受者视为客户的服务理念。
	采购主管	任务 1 根据采购计划编制采购订单 任务 2 根据订单与供应商联络进行交付进程跟踪及订单完成确认 任务 3 根据订单完成情况及付款条件申请支付采购货款 任务 4 收集汇总企业内部需求信息并上报 任务 5 按考核指标收集供应商供应过程的数据	2.2.1 能操作 ERP 软件系统的能力根据采购计划编制采购订单; 2.2.2 能根据订单及需求实际情况跟踪订单的交付及订单交付完成确认; 2.2.3 能编制或填写采购申请单;能对请购单数据进行收集汇总; 2.2.4 能根据订单完成情况申请支付货款; 2.2.5 能将订单交付过程相关数据收集整理,填制订单交付表。	2.2.1 严格遵守保密条款的保密意识; 2.2.2 客观公正进行核算、审批的职业素养; 2.2.3 积极主动、创新上进的工作态度; 2.2.4 性格平和、善于沟通。
	采购文员	任务 1 监督与指导运输运营 任务 2 分析运输业务指标,制定改进方案 任务 3 处理运输的突发事件 任务 4 控制运输运作质量,对运输进行考核、评估	2.3.1 能制定绩效考核管理方案、能够实施、监督运输运营过程; 2.3.2 能够评估运输质量;能够规范企业规章制度、业务流程、规范标准。	2.3.1 依照相关法律进行信息收集、调研分析、编制文件、招标运作等方面的工作; 2.3.2 严格遵守保密条款的保密意识; 2.3.3 客观公正进行核算、审批



		任务 5 制定企业的各项规章制度、业务流程、规范标准 任务 6 对员工进行绩效考核 任务 7 制作运输业务报表, 分析运输相关数据		的职业素养; 2.3.4 积极主动、创新上进的工作态度。
配送岗位群	调度员	任务 1 安排送货各项事宜 任务 2 对车辆运营、调度、反馈意见进行处理 任务 3 处理回单	3.1.1 协调运输货物接收过程、运输过程、到货过程; 3.1.2 能够处理货物运输过程中出现的各种突发问题; 2.1.3 能够正确安排运输过程	3.1.1 成本意识; 3.1.2 团队意识; 3.1.3 安全管理意识; 3.1.4 客户服务意识; 3.1.5 创新意识、责任意识等。
	调度主管	任务 1 制定部门调度的整体规划、进行分析和预测 任务 2 根据货物调度计划组织进行货物调度 任务 3 制定出车计划 任务 4 负责对驾驶员的提货、开票等业务知识进行培训和考核 任务 5 分析和控制运输成本 任务 6 组织对发运计划进行跟踪、信息反馈	3.2.1 根据客户订单或托运单制定合理的调度计划; 3.2.2 协助相关人员做好货物运输的短倒、装车工作等; 3.2.3 组织运输过程中的各种异常处理及控制; 3.2.4 发现异常及时查找原因; 3.2.5 做好短途费用及相关费用的控制。	3.2.1 出色的组织技能; 3.2.2 工作积极主动; 3.2.3 能够适应快节奏的工作环境; 3.2.4 良好的沟通技能; 3.2.5 解决问题与应变能力强; 3.2.6 有良好的客户服务意识。
	理货主管	任务 1 按照货物发运凭证到指定的仓库提货 任务 2 检查货物的包装及运输标志 任务 3 按货物的运输方式、流向和收货地点, 将出库货物分类集中 任务 4 选择合适的运输包装 任务 5 从供货方手中取得所需货物, 进行货物检验、结算	3.3.1 核对货物品种、数量、规格、等级、型号等; 3.3.2 按运输要求对货物包装进行贴标签、刷标记等工作; 3.3.3 填写货物起运单, 通知驾驶员提货发运。	3.3.1 办事认真、有责任心、吃苦耐劳; 3.3.2 良好的沟通能力、服从组织安排; 3.3.3 良好的客户服务意识; 3.3.4 成本节约意识和决策优化意识。
	货运主管	任务 1 设计最佳送货路线及运输方式 任务 2 广泛寻找运输商, 选择合适的运输商 任务 3 选择最佳路线和适用车辆 任务 4 及时处理运输过程中的突发事件报告, 积极制定解决方案 任务 5 办理货物交接手续, 建立车辆管理信息库, 记录、核实车辆资料并整理成档案 任务 6 协助财务人员按规定时间结算运输费用	3.4.1 设计最佳送货路线及运输方式; 3.4.2 广泛寻找运输商, 选择合适的运输商; 3.4.3 选择最佳路线和适用车辆; 3.4.4 及时处理运输过程中的突发事件报告, 积极制定解决方案; 3.4.5 办理货物交接手续; 建立车辆管理信息库, 记录、核实车辆资料并整理成档案; 3.4.6 协助财务人员按规定时间结算运输费用。	3.4.1 工作认真细致; 3.4.2 高度的责任感; 3.4.3 良好的沟通能力; 3.4.5 较强的成本节约意识; 3.4.6 客户服务意识和公关意识。
国际物流岗位群	业务员	任务 1 确认、整理客户资料 任务 2 根据客户要求订舱 任务 3 办理放箱业务 任务 4 完成装箱 任务 5 处理报关业务 任务 6 处理入港事宜	4.1.1 掌握世界港口和航线, 了解港口和船公司作业流程; 4.1.2 熟悉掌握货代市场的运价体系构成; 4.1.3 建立货代分销网络能力; 4.1.4 建立客户资料卡及客户档案, 完	4.4.1 高度的工作热情; 4.4.2 良好的团队合作精神, 有敬业精神; 4.4.3 独立的分析和解决问题的能力; 4.4.4 沟通技巧和说服能力;

		任务 6 完成费用结算	成相关销售报表能力; 4.1.5 与客户建立良好关系能力; 4.1.6 报关报检及海关的理模式。	4.4.5 承受客户拒绝、挫折、客户投诉、销售目标等销售压力。
	操作员	任务 1 根据客户要求订舱 任务 2 办理放箱业务 任务 3 完成装箱 任务 4 处理报关业务 任务 5 处理入港、装船事宜 任务 6 完成费用结算	4.2.1 运作流程和业务模式; 4.2.2 了解世界港口和航线,了解港口和船公司作业流程; 4.2.3 掌握货运代理行业的常用专业术语; 4.2.4 掌握货代市场的运价体系构成; 4.2.5 建立货代分销网络; 4.2.6 建立客户资料卡及客户档案,完成相关销售报表; 4.2.7 与客户建立良好关系; 4.2.8 提供有效的信息咨询,及时正确的处理客户投诉; 4.2.9 编制各种货代单据。	4.2.1 普通话标准,具备良好的沟通与协作能力; 4.2.2 仔细,负责,敬业; 4.2.3 有很强的服务意识与客户导向精神; 4.2.4 耐心、细致、富有责任心。
	关务员	任务 1 收集、登记、初审报检单证 任务 2 安排拉货、确认费用 任务 3 完成收付汇核销相关工作 任务 4 完成统计、报关报检资料档案管理	4.3.1 进出口相关批文; 4.3.2 使用传真机复印机等设备; 4.3.3 初步审核报关报检资料的齐全、有效性; 4.3.4 识读英文物流单证与函电; 4.3.5 使用物流操作系统; 4.3.6 办理货物交接、提取手续; 4.3.7 结算基本的物流费用; 4.3.8 办理收付汇核销、出口退税相关事务; 4.3.9 制作业务。	4.3.1 谦逊,负责,勤奋,廉洁; 4.3.2 诚信守法; 4.3.3 关务意识; 4.3.4 团队协作。
	报关员	任务 1 对报关资料的正确性、齐全性与有效性进行确认 任务 2 完成现场申报、安排查验、配合审价、缴纳关税、放行等业务 任务 3 完成海关注册、备案、年审等业务 任务 4 完成减免税及核销等业务。	4.4.1 能确保提交的报关资料正确、齐全、有效,单单一致、单证一致、单货一致; 4.4.2 能操作电子报关系统;能正确缮制报关单; 4.4.3 能办理申请报关内容修改手续; 4.4.4 能协调安排查验过程; 4.4.5 办理估价及担保手续; 4.4.6 计算关税及办理缴纳手续; 4.4.7 办理海关注册、备案、年审; 4.4.8 办理减免税手册及核销等。	4.4.1 认真负责; 4.4.2 诚信守法; 4.4.3 健康、刻苦忍耐。

## 六. 培养目标与规格

### (一) 培养目标

从区域经济及本专业实际的角度出发,本专业培养德智体美劳全面发展,拥护党的基本路线,具有良好的职业素质,能适应仓储、运输、配送和货运代理等物流相关领域的基层作业及管理工作,掌握物流管理专业必备的基础理论知识和专业技能的复合型技术技能人才。

### (二) 培养规格

#### 1、知识要求

- (1) 树立现代物流管理的理念;
- (2) 掌握运输、仓储、配送、装卸搬运、流通加工、包装、信息管理、国际物流和货运代理等理论知识;
- (3) 掌握物流营销与客户服务的知识;

(4) 掌握物流成本分析的知识;

(5) 掌握物流企业管理的相关知识。

## 2、能力要求

(1) 作业能力

包括运输、仓储、配送、基本的流通加工、货运代理等作业能力。

(2) 执行能力

将管理者的决策化解为具体的计划、方案等能力。

(3) 运营能力

简单的物流系统运作能力。

(4) 管理能力

对企业物流过程以及小型物流企业进行计划、组织、指挥、协调和控制的能力。

(5) 创新能力

优化企业物流作业过程的能力。

## 3、素质要求

(1) 社会素质

热爱祖国, 拥护中国共产党的领导; 遵守社会公德, 形成强烈的社会责任感。

(2) 职业素质

具有良好的职业道德; 具有吃苦耐劳的精神; 具有人际交往和团队协作的能力; 具有一定的创新能力。掌握本专业实际工作所必须的基础理论; 掌握计算机及互联网应用知识、英语应用知识; 具有一定的自然科学知识和人文知识; 具有终身自主学习的意识, 提高职业适应能力; 正确认识自己, 能够在职业成长方面不断发挥自身优势, 形成个人品牌。

(3) 身心素质

养成良好的生活习惯, 具有健康的体魄; 具有坚强的意志品质和健康的心态。

(4) 情感素质

具有较强的情商、心商和逆商, 较好的自我管理能力。

(5) 精神素质

具有科学的世界观、正确的人生观、价值观; 不断思考人生的目的和意义, 将工作视为生存与实现人生价值的途径。

(6) 智力素质

具有较强的注意能力, 观察能力, 想象能力, 记忆能力, 思维能力和语言能力, 在工作中, 面对困难时能够积极思考, 抓住矛盾的主要方面, 不断地解决困难。

表 4 物流管理专业培养目标 (规格)

序号	具体内容
A	掌握一定的企业采购与供应、货物运输与调度、运输合理化和多式联运、仓储管理、库存管理、配送方案设计、物流规划等方面的基本知识。
B	掌握物流业务的基本操作流程与规范, 具备一定的物流市场调查分析与营销能力、仓储管理能力、配送管理能力, 以及国际货代业务的处理能力。
C	注重自身修养, 具备良好的思想品德和政治素养; 具有强烈的社会责任感和真诚奉献社会的意识; 具备交流沟通和团队协作能力; 具有自我控制和自我提升能力; 具有勇于开拓的创业精神和强烈的事业心。

## 七. 毕业要求

本专业毕业要求完成总学分不低于 144, 详细要求如下:

### (一) 毕业要求

表 5 物流管理专业毕业要求

序号	毕业要求	对应的培养目标
1	掌握一定的企业采购与供应、仓储管理、库存管理、配送方案设计等方面的知识	A
2	掌握一定的货物运输与调度、运输合理化和多式联运、物流规划等方面的基本知识	A
3	掌握物流业务的基本操作流程与规范,具备一定的物流市场调查分析与营销能力	B
4	具备一定的采购、仓储与配送管理能力,以及国际货代业务的处理能力	B
5	注重自身修养,具备良好的思想品德和政治素养;具有强烈的社会责任感和真诚奉献社会的意识	C
6	具备交流沟通和团队协作能力;具有自我控制 and 自我提升能力;具有勇于开拓的创业精神和强烈的事业心	C

## (二) 毕业要求指标点

表 6 物流管理专业毕业要求指标点

序号	毕业要求	对应指标点
1	掌握一定的企业采购与供应、仓储管理、库存管理、配送方案设计等方面的知识	1.1 能够根据不同商品的要求和仓库条件合理安排货位; 1.2 能够根据客户类型、客户服务要求和依据效益最大化原则对货物储存进行优化设计和安排。
2	掌握一定的货物运输与调度、运输合理化和多式联运、物流规划等方面的基本知识	2.1 掌握世界港口和航线,了解港口和船公司作业流程;熟悉掌握货代市场的运价体系构成;建立货代分销网络能力; 2.2 建立客户资料卡及客户档案,完成相关销售报表能力;与客户建立良好关系能力; 2.3 报关报检及海关的理模式。
3	掌握物流业务的基本操作流程与规范,具备一定的物流市场调查分析与营销能力	3.1 能对需采购的物品的市场行情进行调查;能筛选符合基本条件的供应商对其进行考察并与之进行谈判; 3.2 进行招标采购的实施(包括办理委托招标;自行招标的编制发布招标公告或邀请函,编制招标文件); 3.3 能撰写供应商开发过程及开发结果的报告;能依据与选定的供应商谈判的结果编制采购合约;能对供应商的报价进行成本核算后确定价格; 能根据供应商考核体系和指标对供应商进行供应质量评估;
4	具备一定的采购、仓储与配送管理能力,以及国际货代业务的处理能力	4.1 设计最佳送货路线及运输方式;广泛寻找运输商,选择合适的运输商;选择最佳路线和适用车辆; 4.2 及时处理运输过程中的突发事件报告,积极制定解决方案;办理货物交接手续; 4.3 建立车辆管理信息库,记录、核实车辆资料并整理成档案;协助财务人员按规定时间结算运输费用。
5	注重自身修养,具备良好的思想品德和政治素养;具有强烈的社会责任感和真诚奉献社会的意识	5.1 注重自身修养,具备良好的思想品德和政治素养; 5.2 具有强烈的社会责任感和真诚奉献社会的意识
6	具备交流沟通和团队协作能力;具有自我控制 and 自我提升能力;具有勇于开拓的创业精神和强烈的事业心	6.1 具备交流沟通和团队协作能力;具有自我控制 and 自我提升能力; 6.2 具有勇于开拓的创业精神和强烈的事业心



## 八、课程体系

### （一）课程体系的架构与说明

本次课程体系的建立严格遵循《滁州职业技术学院关于制定专业学分制人才培养方案的指导意见》的文件要求。

课程体系分为通识课程、行业基本能力课程、岗位专项能力课程、专业限选模块、创新创业模块课程、素质拓展模块、能力拓展模块七个方面。其中通识课程、行业基本能力课程及岗位专项能力课程为专业必修课程。

### （二）专业课程体系

表 7 专业课程体系表

序号	课程名称（学习领域）	对应的典型工作任务
1	采购与供应管理	任务 1 对需采购的产品资源市场情况进行调查 任务 2 对筛选出的供应商进行考察及谈判 任务 3 办理委托招标事务，编制发布招标公告（或邀请），编制招标文件 任务 4 编制供应商开发报告交上级审批 任务 5 编制采购合约报上级签署 任务 6 核定供应商报价并报上级批准 任务 7 对供应商的供应质量进行定期评估，对实施更新的价格进行核定 任务 8 设计供应商考核方法及指标
2	仓储与配送管理	任务 1 制定仓储计划 任务 2 合理确定库存量 任务 3 对库存进行 ABC 分类 任务 4 制定库存控制策略 任务 5 仓储绩效评价（KPI） 任务 1 制定部门调度的整体规划、进行分析和预测 任务 2 根据货物调度计划组织进行货物调度 任务 3 制定出车计划 任务 4 负责对驾驶员的提货、开票等业务知识进行培训和考核 任务 5 分析和控制运输成本 任务 6 组织对发运计划进行跟踪、信息反馈
3	国际货代实务	任务 1 确认、整理客户资料 任务 2 根据客户要求订舱 任务 3 办理放箱业务 任务 4 完成装箱 任务 5 处理报关业务 任务 6 处理入港事宜 任务 6 完成费用结算
4	报关实务	任务 1 对报关资料的正确性、齐全性与有效性进行确认 任务 2 完成现场申报、安排查验、配合审价、缴纳税款、放行等业务 任务 3 完成海关注册、备案、年审等业务 任务 4 完成减免税及核销等业务。

表 8 物流管理专业课程矩阵表

毕业 要求 指标 点	现代 物流 基础	采购与 供应管 理	仓储与 配送管 理	物流 成本 管理	物流企 业管理	国际 货代 实务	报关 实务	物流专 业英语	供应链 管理	物流市 场营销	跨境电 商实务	创新创 业课程	素质拓 展课程	能力拓 展课程
1	1.1	√	√											
	1.2	√	√											
2	2.1	√	√	√										
	2.2	√	√	√										
	2.3	√	√	√										

3	3.1		√	√	√	√									
	3.2		√	√	√	√									
	3.3		√	√	√	√									
4	4.1						√	√	√	√	√	√			
	4.2						√	√	√	√	√	√			
	4.3						√	√	√	√	√	√			
5	5.1												√	√	√
	5.2												√	√	√
6	6.1													√	√
	6.2													√	√

## (三) 主要课程内容

课程名称	采购与供应管理		
开设学期	第二学期	基准学时	64
职业能力要求：通过课程学习，使学生了解采购的业务流程，具备进行招投标业务与供应商管理的能力			
课程目标 让学生掌握一般的采购方式（包括询价采购、招标采购、网上采购等）、采购谈判、采购合同管理等方面的知识，重点培养学生实施招标采购、网上采购的能力、采购市场调查和分析的能力、采购谈判的能力、对供应商选择与评价的能力，采购标准作业流程的设计与执行能力。			
课程内容：基于现代物流和供应链管理的理论和方法以及采购与供应链管理的实践，分别从采购与供应环节的组织、策略与计划、自制与外包决策、供应商选择与评价等方面系统地介绍了一般加工制造类企业采购与供应环节各项业务的内容、基本原理与相关法规等内容。			

课程名称	国际贸易实务		
开设学期	第二学期	基准学时	64
职业能力要求：通过本门课程的学习，让学生掌握进出口业务操作的流程与规范，能够缮制各种单据及流转的能力。			
课程目标 通过本课程的学习掌握国际业务的操作与单证的制作，报关报检流程及国际货物保险的制订，使学生达到在以后的工作中遇到国际业务能熟练处理与操作的能力。			
课程内容 国际贸易的业务操作流程，重点围绕国际货物运输与单证，国际物流报关报检，国际货物运输等内容。			

课程名称	仓储与配送管理		
开设学期	第三学期	基准学时	64
职业能力要求：通过本门课程的学习，让学生对物流的仓储配送中心的各项作业内容和具体流程的操作有比较深刻的理解，掌握仓储和配送相关管理控制方法，能够胜任仓储与配送作业的能力。			
课程目标： 本课程是物流管理专业的一门专业核心课程，其功能在于培养学生具有仓储经营管理能力、仓储设施			

设备操作能力、仓库保管作业能力、配送中心作业管理能力等多种岗位职业能力，培养学生分析问题与解决问题的能力、仓储岗位职业能力、配送岗位职业能力、职业道德素养及可持续发展能力。
课程内容：仓储与配送管理概述，仓储设备管理，入库作业管理，在库储存管理，出库作业管理，配送管理，退货管理，仓储与配送中心规划等

课程名称	物流企业管理实务		
开设学期	第三学期	基准学时	64
职业能力要求：养成关注物流前沿知识的习惯；培养与人相与沟通交流、合同合作的能力。			
课程目标：培养学生提出物流企业在运作过程中存在的问题、分析问题、解决问题的能力。			
课程内容：我国物流企业现状及发展趋势、物流企业业务流程重组、物流企业经营决策与计划、物流企业文化、物流企业质量管理等			

课程名称	国际货代实务		
开设学期	第四学期	基准学时	64
职业能力要求 ①养成踏实的工作作风；②养成善于动脑，勤于思考，及时发现问题的学习习惯； ⑤养成科学严谨作风，善于运用科技知识武装自己的日常生活。			
课程目标：掌握在国际货物运输中不同运输方式下具体的业务操作流程与规范。			
课程内容：主要介绍国际海洋运输、国际铁路运输、国际航空运输以及国际多式联运等多种运输方式的业务操作及规范。			

课程名称	报关实务		
开设学期	第四学期	基准学时	64
职业能力要求 通过学习，掌握进出口货物在通关各环节中的基本操作技巧和技能，不仅掌握理论而且初步掌握各种操作技能，为学生学习其他专业课打下基础。			
课程目标： 通过本课程学习使学生掌握进出口货物在海关通关环节中的操作流程与基本规范。			
课程内容：主要介绍了海关的权力与任务、报关单位的含义与类型、一般进出口货物的通关操作、保税货物的通关操作、特定减免税货物的通关、暂准进出境货物的通关，进出口报关单的填制等。			

## 九. 教学进程总体安排

### （一）各类课程学时分配表

表 9 教学活动时间分配表

单位：周

课程类别	内容 \ 学期	一	二	三	四	五	六	合计	学分
通识课程 行业基本能力课 岗位专项能力课 创新创业课	课内教学	15	16	17	18	13			109
实践教学课	物流行业认知实习		1					1	1

滁州职业技术学院 2022 级现代物流管理专业人才培养方案

	物流企业跟岗实习					2		2	2
	顶岗实习						20	20	20
其它环节	入学教育	1						1	1
	军训	2						2	2
	劳动教育课		1	1			1	3	3
	安全教育*	1						1	1
	暑期社会实践*			2	2			4	4
	毕业设计 & 毕业答辩					3		3	3
	毕业教育						0.5	0.5	0.5
	学期复习考试	2	2	2	2	2		10	
小计	学期周数	20	20	20	20	20	20	120	141

每学年 40 周，包括学生报到与复习考试，需根据校历安排各项教学活动，标\*号项目为课外学时；

表 10 专业中课程分类学时及学分比例表

课程类别		学时			占总学时 (%)	学分	占总学分 (%)	备注
		学时	理论	实践				
必修课程	通识课程	528	370	158	5.7	32	20.5	1. 教学总学时为：2768 学时； 2. 课内学时为：1720 学时； 3. 实践课包括实习、实训、顶岗实训（毕业实习）； 4. 实践课占总学时的 64.3%。
	行业基本能力课程	160	80	80	2.9	10	7.1	
	岗位专项能力课程	384	192	192	6.9	24	17.1	
	创新创业课程	96	40	56	2.0	6	4.3	
	实践教学课程	690	0	690	25	23	16.3	
	其它环节课程	358	0	358	13.0	14.5	10.3	
选修课程	公共选修课程	64	64		0	4	2.8	
	专业拓展课程	96	48	48	1.7	6	4.3	
	专业方向课程	392	196	196	7.1	24.5	17.3	
合计		2768	990	1778	64.3	144	100	

## （二）课程教学进程

表 11 滁州职业技术学院 2022 级现代物流管理专业课程教学安排表

课程类别	课程编号	课程名称	学分	总学时	理论学时	实践学时	考核形式	一学年		二学年		三学年	
								一	二	三	四	五	六
通识课	TB310338	军事理论*	2	36	36		√	36					
	TB310339	心理健康教育*	1	16	16				16				
	TB210324	思想道德与法治	3	48	32	16	√		48				
	TB210325	习近平新时代中国特色社会主义思想	3	48	32	16	√	48					
	TB900301	美育教育	2	32	32	0	√		32				
	TB210326	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	24	8	√		32				



滁州职业技术学院 2022 级现代物流管理专业人才培养方案

	TB210303	形势与政策 I *	1	16	16	0	*		8		8		
	TB210304	形势与政策 II *											
	TB310340	实用英语 I	3	48	48	0	√	48	48				
	TB310341	实用英语 II	3	48	48	0	√	48	48				
	TB321201	体育 I	6	108	18	90	√	36	36	36*			
	TB321202	体育 II											
	TB321203	体育 III											
	TB130306	信息技术	3.5	56	28	28	√		56				
	TB310344	大学语文	2.5	40	40	0	√	40					
行业基本能力课		小计	32	528	370	168							
	ZJ205311	经济学基础	2	32	16	16	√	32					
	ZJ205313	管理学基础	2	32	16	16	*	32					
	ZJ205315	现代物流基础	2	32	16	16	√		32				
	ZJ205317	物流市场营销	2	32	16	16	*		32				
	ZJ205319	经济法	2	32	16	16	*		32				
岗位专项能力课		小计	10	160	80	80							
	ZH205321	采购与供应管理	4	64	32	32	√		64				
	ZH205322	国际贸易实务	4	64	32	32	√		64				
	ZH205323	物流企业管理实务	4	64	32	32	√			64			
	ZH205324	仓储与配送实务	4	64	32	32	√			64			
	ZH205325	物流成本管理	4	64	32	32	√				64		
	ZH205326	国际货代实务	4	64	32	32	√				64		
专业方向 限选 7 门		小计	24	384	192	192							
	ZF205331	物流专业英语	3.5	56	28	28	√				56		
	ZF205332	报关实务	3.5	56	28	28	√			56			
	ZF205333	物流法律与法规	3.5	56	28	28	√			56			
	ZF205337	ERP 软件操作	3.5	56	28	28					56		
	ZF205335	物流系统规划与设计	3.5	56	28	28	√					56	
	ZF205336	物流保险与实务	3.5	56	28	28	√					56	
	ZF205341	国际商法	3.5	56	28	28	√			56			
	ZF205342	跨境电商实务	3.5	56	28	28	√					56	
	ZF205343	跨境电商物流	3.5	56	28	28	√					56	
	ZF205344	物流经济地理	3.5	56	28	28	√				56		
	ZF205345	跨境物流实训	3.5	56	28	28	√					56	
		小计	24.5	392	196	196							
创新创业课	TB310346	职业发展指导	1	16	16	0	*	16					
	TB310347	创新创业教育	2	32	24	8	*		32				

滁州职业技术学院 2022 级现代物流管理专业人才培养方案

	CX205303	专创融合课程	1	16		16	*				16		
	CX230305	创新创业实践课	2	32		32	*					32	
		小计	6	96	40	56							
素质拓展课		《公共选修课一览表》*	4	64	64		*		16	16	16	16	
		小计	4	64	64	0							
	GT205351	国际商务礼仪	2	32	16	16	*			32			
	GT205352	经济应用文写作	2	32	16	16	*					32	
	GT205353	职业素养	2	32	16	16	*					32	
		小计	6	96	48	48							
实践教学课	SJ205361	认知实习	1	30		30	*		1周				
	SJ205362	跟岗实习	2	60		60	*					2周	
	SJ205363	顶岗实习	20	600		600	*						20周
		小计	23	690		690							
其它环节	SJ310307	入学教育	1	16		16	*	1周					
	SJ310308	军训	2	60		60	*	2周					
	SJ310304	劳动教育 I	1	30		30	*		1周				
	SJ310301	劳动教育 II	1	30		30	*			1周			
	SJ310309	劳动教育 III	1	30		30	*						1周
	SJ310312	安全教育*	1	16		16	*	16					
	SJ310311	暑期社会实践*	4	120		120	*						
	SJ205364	毕业设计 & 毕业答辩	3	48		48	*					3周	
	SJ230305	毕业教育	0.5	8		8	*						0.5周
		小计	14.5	358		358							
		总 计	144	2768	990	1778							
								20	24	24	26	20	

说明：(1)《军事理论》课在军训期间开设。(2)《体育》课第三学期采用俱乐部制上课，不占课内学时，打\*号为课外学时。(3)《形势与政策》课教学以系列讲座形式开展。(4)《大学语文》安排在第一或第二学期。(5)《高等数学》根据专业情况选择《高等数学 I》或《高等数学 II》，《高等数学 II》安排在第一或第二学期。(6)《大学生学习与职业发展指导》以专题讲座形式教学，以系部辅导员为主要教学力量，第一学期完成。(7)非计算机专业按以上计划开设《计算机应用基础》课程安排在第一学期或第二学期，信息工程系计算机专业和相关专业可适当调整本课程教学计划。(8)每个专业一般 6-8 门核心课程。

## 十、专业教学基本要求

### (一) 专业教学团队基本要求

本专业确立“以考促建、以研促教、一专多能”师资队伍建设思路。以考促建就是要求本专业的专任教师必须考取本专业或相近专业的职业资格证书，积极参与企业实践，成为具备“双师素质”的教师；以研促建就是要求教师通过科研提升教师水平，一专多能就是要求教师在搞好本专业的教学时，也同时拓展相近专业能力与知识。

总体上，专业教师应该是物流专业或相近专业；学历层次应该在研究生以上；实训指导老师应该在本科层次以上；并取得双师资格；在教学考核和单位年度考核中应该在“合格”层次以上；具备一定的专业实践动手能力。

## (二) 实践教学条件基本要求

## 1. 校内实训基本要求

表 12 物流管理实训室

实训室名称	物流管理实训室	面积要求	100m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	计算机	2 台	1
2	手推叉车	2 台	2
3	重型货架	1 组	1 组
4	轻型货架	1 组	1 组
5	电子标签货架	1 组	1 组

2. 校外实习基地基本要求（合作深度包括深度合作型、紧密合作型、一般合作型三个等级，各等级标准参照校外实践教学基地建设标准。）

表 13 物流管理专业校外实习基地

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	用途 <sup>12</sup>	合作深度要求
1	上海香雪海国际贸易有限公司实习基地	上海香雪海国际贸易有限公司	跟岗实习、顶岗实习	企业的人力资源开发计划与专业的人才培养方案对接；校企合作开发课程；企业参与课程考核与评价
2	滁州东菱电子有限公司实习基地	滁州东菱电子有限公司	跟岗实习、顶岗实习	
3	安徽顺丰速运有限公司实习基地	安徽顺丰速运有限公司	跟岗实习、顶岗实习	

注 12：指认识实习、跟岗实训、顶岗实习等。

## (三) 使用的教材、数字化（网络）资料等学习资源

教材类型包括国家、省规划教材、精品重点教材、行业部委统编教材、自编教材等。

表 14 物流管理专业教材选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	现代物流管理概论	规划教材	西安交通大学出版社	吴会杰	2015 年 8 月
2	采购与供应管理实务	规划教材	清华大学出版社	种美香	2016 年 9 月
3	仓储与配送管理实务	规划教材	清华大学出版社	郑丽	2017 年 1 月
4	物流企业管理	规划教材	清华大学出版社	张静雅	2018 年 1 月

表 15 现代物流管理专业主要课程数字资源统计表（课程名称）

序号	数字化资源名称	资源网址
1	物流企业管理实务	<a href="http://mooc1.chaoxing.com/course/216184140.html">http://mooc1.chaoxing.com/course/216184140.html</a>
2	采购与供应管理实务	<a href="https://mooc1-1.chaoxing.com/course/207002573.html">https://mooc1-1.chaoxing.com/course/207002573.html</a>
3	仓储与配送管理实务	<a href="https://www.xueyinonline.com/detail/213267149">https://www.xueyinonline.com/detail/213267149</a>
4	国际贸易实务	<a href="https://mooc1-1.chaoxing.com/course/200356592.html">https://mooc1-1.chaoxing.com/course/200356592.html</a>
5	报关实务	<a href="https://mooc1-1.chaoxing.com/course/213717053.html">https://mooc1-1.chaoxing.com/course/213717053.html</a>
6	跨境电商实务	<a href="https://www.xueyinonline.com/detail/214478759">https://www.xueyinonline.com/detail/214478759</a>

#### （四）教学方法、手段与教学组织形式建议

教学目标是培养学生基本知识和专业操作技能、实践认知能力。手段主要是教学做一体的课堂教学和模拟实训。课堂教学利用多媒体等多种形式讲解基本原理和业务知识，通过案例分析和课后作业来锻炼学生的分析问题和解决问题的能力。模拟实训主要是采用教学模拟软件将入库、出库等岗位的工作任务和工作流程进行揭示，并进行模拟操作，再由实训教师进行正确操作、讲解和评定。

顶岗实习的目的是巩固、扩大和加深从课堂上所学的理论知识，培养学生的独立工作能力，进一步熟练操作技能，提高协作能力，以学生直接顶岗的方法进行学习。制定实习计划和实习内容。同时给予每位学生安排实习指导教师，帮助学生解决实习中的问题和困难，加强学校与用人单位的沟通和联系。

#### （五）教学评价、考核建议

教学要严格按照人才培养方案来进行，教学过程中严格执行教学规范，要能发挥学生的主动性和创造性。采用多种形式的考核方式，充分配合教学目的的实现。

在 2021 级专业课程改革的基础上，继续深化课程考核改革，强化过程考核。加大过程考核比例，努力提高学生的实践动手能力。构建第三方考核评价体系，实现人才培养的知识、能力、素质目标。

##### 1. 考核成绩与绩点折算方法

百分制成绩	90-100	80-89	70-79	60-69	<60
绩点	4.0-5.0	3.0-3.9	2.0-2.9	1.0-1.9	0.0
五级制成绩	优秀	良好	中等	及格	不及格
绩点	4.5	3.5	2.5	1.5	0.0

##### 2. 学分绩点计算方法

某门课程学分绩点，即等于该门课程的绩点数乘以该门课程的学分数。平均学分绩点一般作为衡量学生学习质量的主要指标，可按学期或学年进行结算，作为综合考评及奖励学生的重要依据

平均学分绩点计算公式为：

$$\text{平均学分绩点} = \frac{\sum \text{所学课程(环节) 学分} \times \text{绩点}}{\sum \text{所学课程(环节) 的学分}}$$

##### 3. 课程学分获取。

课程学分是指专业人才培养方案中规定的必修课、限选课和任选课学分。

(1) 学生必须按规定参加各类课程的学习，取得考核资格，考核评价成绩达到 60 分或及格以上者，经审查确认后即可获得该门课程学分；经批准缓考的，课程考试成绩以实际成绩计入，并取得相应学分。

(2) 独立的实践教学环节（实训周），学生出勤率达 80% 以上，经考核合格方可获得该课程的学分。综合实践教学作为一个完整的学分计算单位，不拆开计分。

(3) 课证融合课，可以实行“以证代考”，考级通过，取得相应学分非课程学分取得。

##### 4. 非课程学分的获取

非课程学分由互认学分和奖励学分构成。

(1) 互认学分是指参加其他函授教育、自考、社会培训、网络学习或校际课程等途径获得的学分。学分互认需由学生本人提出申请，经所在系部审核，报教务处备案。

(2) 学生个人或团队在创业实践活动、技能大赛、发表论文、获得专利等方面取得成绩，对照《滁州职业技术学院职业技能大赛管理办法》等文件规定，由学生所在系出具证明材料，经活动具体负责部门审核、教务处审批，获得相应的学分。

以上非课程学分，属于同一范畴和类型的，以最高学分为准，不重复计分；以上非课程学分总和不得超过本专业要求总学分的 1/3。

#### 十一. 继续专业学习深造建议



本专业学生可以应届毕业生身份参加物流管理等相关专业专升本考试，也可以在毕业三年后参加相关院校的硕士研究生招生考试。其高层次教育专业面向有物流管理（本科）、物流工程（本科）、管理科学与工程（硕士）等专业。也可以以在职身份参加物流相关职业技能培训，获得更高等级的技能证书。

现代物流管理教学团队

二〇二二年八月

## 2022 级电子商务专业人才培养方案

### 一、专业名称及代码：

专业名称：电子商务 专业代码：530701

### 二、入学要求：

本专业招收普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力的退役军人、下岗职工、农民工和新型职业农民等。

### 三、修业年限：

本专业学制三年，可实施弹性学习，最长不超过六年。

### 四、团队成员

表 1 专业教学标准编制团队成员名单表

序号	姓名	工作单位	职称/职务
1	杨剑	滁州职业技术学院	讲师/电子商务系主任
2	李有志	滁州职业技术学院	党总支书记/商学院院长
3	程震	滁州职业技术学院	副教授/商学院副院长
4	宋君远	滁州职业技术学院	教授/专业带头人
5	许正环	滁州职业技术学院	副教授/物流专业负责人
6	张泉	滁州职业技术学院	副教授/专任教师
7	王俊成	滁州职业技术学院	助讲/专任教师
8	李有莉	滁州职业技术学院	讲师/专任教师
9	刘会珍	滁州职业技术学院	讲师/专任教师
10	丁伟	滁州职业技术学院	助讲/专任教师
11	付则晨	滁州职业技术学院	助讲/专任教师
12	席时雍	安徽晓庄信息技术有限公司	总经理
13	姚雪颖	安徽晓庄信息技术有限公司	教务主管
14	东硕	苏宁云商集团股份有限公司人力资源中心	客服人力资源部经理
15	王余斌	京东集团京东云事业部	高级运营经理
16	韦秀娟	安徽京程信息技术发展有限公司	副总经理

### 五、职业面向

#### （一）职业面向

表 2 职业面向与主要岗位简表

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)	职业资格证书或技能等级证书
财经商贸大类 (63)	电子商务类 (6308)	互联网和相关服务(64) 批发业(51) 零售业(52)	销售人员(4-01-02) 商务咨询服务人员 (4-07-02)	营销推广；运营管理；客户服务	建议1+X网店运营推广、1+X商务数据分析证书以及其它专业相关证书

#### （二）工作任务与职业能力分析

表 3 岗位能力分析表

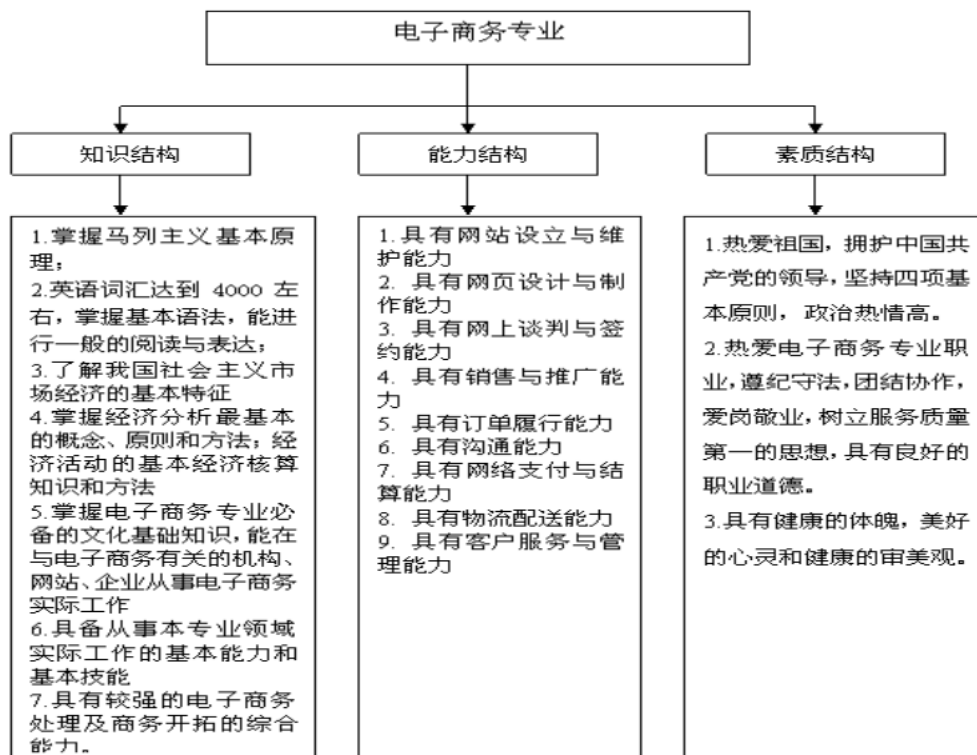
岗位名称	典型工作任务	工作过程	岗位能力要求
运营管理	A 网店策划	针对产品、市场、目标群体等因素分析进行网店策划与建设。	能根据企业性质及需求，帮助企业制定网店策划方案、建立网店并进行日常维护 能根据企业具体要求进行网络推广、进行网络谈判、电子合同的签订及网络促销活动策划与执行。 能进行客户服务，包括客户信息收集、客户需求信息收集、业务推广、售后服务
	B 网店运营	进行网店运营所有环节操作，进行后台数据分析	
	C 网店维护	维护网店正常运营，解决网店运营中的技术问题	
	D 网店管理	商品整理、网站美工等网店的日常管理	
	E 跨境电商	跨境电商业务拓展、选品、店面维护等	
营销推广	F 网络推广	采集网络商务信息、利用网络进行各种商务信息的检索、能够制订网络推广文案并加以实施；	
	G 网络促销	网络商务信息采集、整理及分析，策划、开展并参与平台的促销活动。	
	H 营销文案	运用各种网络营销媒体开展策划，制定网络推广的整体方案，包括：公司对外的网络宣传活动、网络营销策划方案执行、网络广告策划等。	
客户服务	I 信息收集	熟练运用各种 IM 工具与客户沟通并收集整理客户信息	
	J 物流配送	物流配送安排与实施	
	K 沟通维护	网络客户服务与管理	
	L 交易结算	正确使用网络支付与结算方式，确保支付便捷安全	

## 六. 培养目标与规格

### （一）培养目标

本专业培养拥护党的基本路线、方针和政策，适应电子商务运营、维护、服务、管理第一线需要的，德、智、体、美、劳等方面全面发展的，掌握从事电子商务运营管理、营销推广、客户服务等岗位操作的基本知识和基本技能，具有网店建设、网页设计、营销推广、网络服务与管理的基本理论和爱岗敬业、安全生产意识、责任关怀意识和创新精神，从事网络运营维护、网络推广、网络营销及网络客服等岗位群，符合服务产业转型升级和企业技术创新需要的高素质劳动者和复合型技术技能人才。

通过分析电子商务专业岗位（群）职责、任务等，得出知识、能力和素质结构图：



### （二）培养规格：

#### 1、知识要求

(1) 掌握正确的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识  
(2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识  
(3) 系统掌握电子商务方面的基本理论和基础知识,了解电子商务发展的动向,具有较强的专业素质和综合素质;

- (4) 掌握计算机操作和互联网应用知识、网页设计与制作知识具有网店建立与维护知识;  
(5) 掌握网店运营、网店美工与客户服务与管理知识;  
(6) 了解网上谈判与签约知识、网络支付与结算、订单履行、物流配送等知识;  
(7) 熟悉网络营销、在线销售、网络促销与网络推广知识。

## 2、能力要求

(1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力;  
(2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。具有一定的专业外语能力,外语应能通过相应的等级考试;

- (3) 能针对产品、市场、目标群体等因素分析进行网店策划;  
(4) 能熟练使用各类网络工具进行网络信息收集整理以及数据分析;  
(5) 能掌握 Photoshop 等软件进行商品图片加工制作和网店装修;  
(6) 能熟悉电子商务平台的后台管理软件,能进行日常的网店维护和管理,完成网络支付与结算、物流配送安排等工作环节;  
(7) 能正确使用各类 IM 通讯工具开展网络客户维护和管理的工作。  
(8) 能够使用网络工具采集网络商务信息、利用网络进行各种商务信息的检索、能够制订网络推广文案并加以实施。

## 3、素质要求

- (1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度,在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下,践行社会主义核心价值观,具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。  
(2) 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动,履行道德准则和行为规范,具有社会责任感和社会参与意识。  
(3) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。  
(4) 勇于奋斗、乐观向上,具有自我管理能力、职业生涯规划的意识,有较强的集体意识和团队合作精神。  
(5) 具有健康的体魄、心理和健全的人格,掌握基本运动知识和 1~2 项运动技能,养成良好的健身与卫生习惯,以及良好的行为习惯。  
(6) 具有一定的审美和人文素养,能够形成 1~2 项艺术特长或爱好。

表 4 电子商务专业培养(目标)规格

序号	具体内容
I	具有一定电子商务运营管理水平,能够熟练掌握和运用与电子商务业务相关的法律、法规、电子商务行业标准和行业管理的各项规定,具有一定的电子商务专业知识和电子商务运营实践经验,有一定的电子商务项目管理能力,能保证项目顺利实施。
II	能够在工作中发挥有效的组织、沟通和协调作用;具有自我控制 and 自我提升能力;具有责任关怀意识、创新创业意识和独立思考的能力;具有自主学习、终身学习能力;
III	热爱社会主义祖国,拥护党的基本路线;有正确的人生观、价值观;具有一定的科学文化水平、良好的人文素养、职业道德,精益求精的工匠精神,成为爱岗敬业和德智体美劳等全面发展的负责任公民。
IV	能够通过继续教育或职业培训不断提升自身的能力,较强的实践能力、创造能力、就业能力和创业能力和可持续发展的能力。
V	熟悉电子商务行业国内外发展现状,了解行业发展趋势,能够为滁州地区电子商务发展做出贡献

## 七、毕业要求

本专业毕业要求完成总学分不低于 146,详细要求如下:

### (一) 毕业要求



表 5 电子商务专业毕业要求

序号	毕业要求	对应的培养目标
1	行业知识：能够将计算机技术、互联网技术、经济贸易知识以及电子商务专业知识应用于电子商务业务的运营与管理中。	I, V
2	问题分析：能够运用常规方法、相关软件和后台数据管理分析，发现并分析网店运营情况、经营问题，结合市场和产品分析，检得出实证性结论。	I
3	制定解决方案：能够制定或参与制定网店策划技术方案、网络营销策划方案、网络促销方案、网络支付结算和物流配送方案设计等，并能够考虑竞争对手，文明经营、行业发展和社会责任等因素。	I
4	研究：能够对电子商务常见技术问题展开研究；从规范准则、后台数据库及公开文献中检索并选择出相关数据，设计并进行实验，以得出有效的结论。	I, V
5	现代工具的应用：能够针对电子商务技术领域的发展，选择和应用恰当的技术、资源、网络技术工具和信息技术工具，解决问题。	I, IV, V
6	电子商务与社会：能够理解电子商务专业实践和电子商务运营在社会、健康、安全、法律及文化诸方面涉及的因素与应承担的责任。	I, III
7	行业与可持续发展：能够在社会和行业大背景下，理解和评价解决电子商务工作的可持续性和影响。	I, III
8	职业道德：能够恪守职业准则，理解和遵守工作实践中的职业道德、责任及规范，履行责任。	I, III
9	个人与团队：能够在具有多样性的团队中作为个体、成员或负责人有效地发挥作用。	I, II
10	沟通：能够就电子商务的运营管理与同行以及社会公众进行有效的沟通，包括商务谈判、市场开发、渠道拓展、电子支付合作、物流配送设立、组织管理等。	I, II, IV
11	运营管理：能够认识和理解电子商务运营管理原理，并将其应用于工作中，即作为团队成员和领导者，能够在多学科交叉的环境下进行运营管理。	I, II
12	终身学习：能够认识在电子商务领域进行自主学习和终身学习的必要性，并具备相应的能力。	I, IV, V

## (二) 毕业要求指标点

表 6 电子商务专业毕业要求指标点

序号	毕业要求	对应的指标点
1	行业知识：能够将计算机技术、互联网技术、经济贸易知识以及电子商务专业知识应用于电子商务业务的运营与管理中。	1.1 能熟练操作计算机，应用互联网技术，能进行各种商务信息的检索、收集、整理并针对市场和目标群体进行分析策划。 1.2 能使用主要的电子商务平台进行网店建设，具备基本网页处理能力能运用相关软件进行、商品图片加工、网页美工和网店装修工作 1.3 掌握网店运营的基本技术和方法，能进行网络推广和促销活动，熟悉网络支付的多种形式并能加以运用，熟悉物流的基本环节。 1.4 掌握网络客户服务的基本工作流程和技巧，能使用各类IM工作进行网络客户的维护和管理
2	问题分析：能够运用常规方法、相关软件和后台数据管理分析，发现并分析网店运营情况、经营问题，结合市场和产品分析，检得出实证性结论。	2.1 能借助第三方工具及后台数据库进行电子商务运营过程中的问题做出基本判断和定性分析。 2.2 能进行市场调研和数据整理，提出运营过程中存在的问题。 2.3 进行目标群体的消费者行为分析，对运营环节和客户服务环节进行监控和检查，发现问题。 2.4 能根据行业数据分析和运营后台数据分析，发现运营推广和促销活动中存在的问题。

3	制定解决方案：能够制定或参与制定网店策划方案、网络营销策划方案、网络促销方案、网络支付结算和物流配送方案设计等，并能够考虑竞争对手，文明经营、行业发展和社会责任等因素。	3.1能制定符合市场环境和商品特性的网店策划方案。 3.2能按照市场调研数据和市场数据分析结论制定网络营销诊断和改进实施方案。 3.3能制定运营诊断和客户服务满意度改进方案并加以实施。 3.4能制定运营推广和网络促销方案，针对性提出SEO、SEM优化方案。
4	研究：能够对电子商务常见技术问题展开研究；从规范准则、后台数据库及公开文献中检索并选择出相关数据，设计并进行实验，以得出有效的结论。	4.1能够基于科学原理并采用科学方法对电子商务技术领域进行研究。 4.2 能够对电子商务常见技术问题设计数据分析模型，并获取分析数据。 4.3 具备整合思维能力，能够对电子商务行业的突出问题进行推理和分析。
5	现代工具的应用：能够针对电子商务技术领域的发展，选择和应用恰当的技术、资源、网络技术工具和信息工具，解决问题。	5.1能应用Photoshop、千牛、凤巢等互联网软件完岗位工作。 5.2能够运用第三方数据平台、文献检索等工具获取电子商务领域相关理论与技术的最新进展。 5.3能使用计算机软件在电子商务运营过程中收集、整理、编制、保管和移交相关技术资料。
6	电子商务与社会：能够理解电子商务专业实践和电子商务运营在社会、健康、安全、法律及文化诸方面涉及的因素与应承担的责任。	6.1 具有电子商务实习和社会实践的经历 6.2 熟悉与电子商务相关的行业标准、知识产权、产业政策和法律法规，了解企业管理体系。 6.3有创业意识和创业基本素养，了解电子商务企业业务规则。
7	行业与可持续发展：能够在社会和行业大背景下，理解和评价解决电子商务工作的可持续性和影响。	7.1 理解现代电子商务领域和行业可持续发展的内涵和意义。 7.2 熟悉电子商务及跨境电商的相关法律法规。 7.3能够进行电子商务项目运营和初期创业。
8	职业道德：能够恪守职业准则，理解和遵守工作实践中的职业道德、责任及规范，履行责任。	8.1 尊重生命，关爱他人，主张正义、诚信守则，具有人文知识、思辨能力、处事能力和科学精神。 8.2 理解社会主义核心价值观，了解国情，维护国家利益，具有推动民族复兴和社会进步的责任感。 8.3 理解互联网经济的经营理念，了解电商行业从业人员的职业性质和责任，在工作实践中能自觉遵守职业道德和规范，具有法律意识。
9	个人与团队：能够在具有多样性的团队中作为个体、成员或负责人有效地发挥作用。	9.1 能主动与团队其他成员合作开展工作。 9.2 能独立完成团队分配的工作。 9.3 能胜任团队成员的角色和责任，能组织团队成员开展工作。
10	沟通：能够就电子商务的运营管理与同行以及社会公众进行有效的沟通，包括商务谈判、市场开发、渠道拓展、电子支付合作、物流配送设立、组织管理等。	10.1根据行业相关法规解决商活动纠纷。 10.2负责编写运营工作日志、市场调研记录、客户维护记录等相关工作资料。 10.3具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力，能熟练运用一门外语，进行阅读、写作和沟通交流。
11	运营管理：能够认识和理解电子商务运营管理原理，并将其应用于工作中，即作为团队成员和领导者，能够在多学科交叉的环境下进行运营管理。	11.1能够制定工作计划进度方案，并能在实际进度变化时做出适当调整；对运营工作进度进行把握，对用户体验、技术问题能会同企业其它部门进行解决。 11.2能制定KPI绩效考核方案，并对运营过程中进行监督与控制，及时对人员、商品和运营技术进行调整。 11.3能会同企业技术人员解决运营中出现的技术问题。 11.4能站在运营实施的宏观层面协调各部门之间工作配合和人员对接问题。
12	终身学习：能够认识在电子商务领域进行自主学习和终身学习的必要性，并具备相应的能力。	12.1 能认识不断探索和学习的必要性，具有自主学习和终身学习的意识。 12.2 具备终身学习的知识基础，掌握自主学习的方法，了解拓展知识和能力的途径。 12.3 能针对个人或职业发展的需求，采用合适的方法，自主学习，适应发展。

## 八. 课程设置及要求

### （一）课程体系的架构与说明

## 1、人才培养模式

电子商务专业坚持以就业为导向，以能力为主线，以课程改革为突破口，在“依托行业，理实交替”人才培养模式的基础上，构建“三结合、一为先”的电子商务人才培养模式，即学校与企业相结合、学习与工作相结合、理论与实践相结合，强化素质教育，坚持德育为先，人才培养模式注重产教融合，使学生逐渐融入企业，将学生培养为职业人员，实现角色转变。注重实践教学，教学内容校企有机衔接，教学难度循序渐进。准确进行专业定位，深入调研行业企业对本专业人才及其技能的需求，确定培养目标和毕业要求，分析专业核心能力指标，优化调整课程体系，与企业共同修订并逐渐完善人才培养方案，制定课程标准，开发课程资源，共育共管，满足行业、企业对技术技能人才培养的需求。

## 2、课程体系的架构与说明

本次课程体系的建立按照《滁州职业技术学院关于制定专业学分制人才培养方案的指导意见》文件要求，结合本专业特点对原有人才培养方案及课程体系进行了大幅度修订。

课程分为通识课程、行业基本能力课程、岗位专项能力课程、能力拓展课程、创新创业模块课程、顶岗实习、个性拓展模块六个方面。其中通识课程、行业技能能力课程及岗位专项能力课程为专业必修课程。

能力拓展课程体系依据本专业的办学特点及区位优势需求，学生可以依据自身情况选择至少一个专业方向进行学习。

创新创业模块课程结合我院校企合作单位的情况，开设网店运营及跨境电商两个创新创业模块，带动学生创业，达到创新创业目标。

## (二) 专业课程体系

表 7 电子商务专业课程体系表

序号	课程名称（学习领域）	对应的典型工作任务
1	电子商务理论与实务	ACIJKL
2	实用物流技术	J
3	电子商务平台实训	BCL
4	计算机网络技术与应用	CGI
5	网页设计与制作	ACD
6	电子商务网站建设	ACD
7	网店运营模拟实训	CFG
8	电子商务沙盘	BCDJK
9	Photoshop基础	CDGH
10	网店装修模拟实训	CD
11	产品摄影与图像处理	CD
12	网络营销	AFGHIK
13	互联网金融	EIL
14	市场调查与分析	EFGHI
15	网络客服关系管理	IK
16	商务礼仪	EFHIK
17	跨境电子商务实务	EJL
18	电子商务数据分析	EG
19	网店运营推广	EG
20	商品知识	EGI
21	跨境电子商务平台实训	BCDE

表 8 电子商务专业课程矩阵表

毕业要求	毕业要求指标点	电子商务理论与实务	实用物流技术	电子商务平台实训	计算机网络技术与应用	网页设计与制作	电子商务网站建设	网店运营模拟实训	电子商务沙盘	Photoshop基础	网店装修	产品摄影与图像处理	网络营销	互联网金融	市场调查与分析	网络客服关系管理	商务礼仪	跨境电子商务实务	电子商务数据分析	网店运营推广	网店装修模拟实训	跨境平台实务	商品知识	经济法	电子商务会计	实习实践课程	通识课程	创新创业课程	素质拓展课程	能力拓展课程
1	1.1	√	√	√	√								√	√	√				√	√		√	√	√	√				√	
	1.2					√	√		√	√	√	√														√			√	

	1.3	√	√	√								√	√	√	√	√		√							√
	1.4													√	√		√	√							
2	2.1	√			√			√				√	√					√							√
	2.2			√				√						√											√
	2.3													√	√										
	2.4				√							√	√	√				√	√		√			√	√
	2.5																								
3	3.1	√												√		√				√	√				√
	3.2						√					√		√											
	3.3			√				√				√		√				√	√	√					√
	3.4																						√		
4	4.1			√		√		√				√													
	4.2			√			√																		
	4.3											√											√		
5	5.1			√				√																	
	5.2			√								√								√					
	5.3			√																					
6	6.1																								
	6.2																								
	6.3																			√	√		√		
7	7.1	√											√		√					√			√	√	√
	7.2															√				√					
	7.3	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√
8	8.1														√							√	√	√	√
	8.2														√							√	√	√	√
	8.3														√							√	√	√	√
9	9.1													√									√	√	
	9.2																						√	√	
	9.3																						√	√	
10	10.1																√			√	√				
	10.2												√										√	√	
	10.3												√					√					√	√	
11	11.1												√		√	√		√					√	√	
	11.2			√				√																	
	11.3				√	√	√	√															√		
	11.4																								
12	12.1																						√	√	√
	12.2																						√	√	√
	12.3																						√	√	√

(三)主要课程内容

课程名称	电子商务概论		
开设学期	1	基准学时	48
<p><b>职业能力要求:</b></p> <p>能力目标: 能熟练使用互联网及一些常用工具; 会熟练使用网上银行、第三方支付工具等电子支付工具; 能使用目前流行的各种平台进行网上开店并进行网店管理运营; 能熟练使用博客、论坛、即时聊天工具、搜索引擎等开展网络营销。</p> <p>素质目标: 学生应具有较高的信息技术素质、对网络环境能敏锐体察; 能用心尊重他人、不断激励自己; 乐于团队合作、善于整合资源; 善于表达沟通、用于企业实践、注重学以致用; 及时适应环境变化、不断开拓创新。</p>			
<p><b>课程目标:</b></p> <p>了解电子商务的基本模式: B2C电子商务、C2C电子商务、B2B电子商务以及这几种模式的代表性网络平台;</p> <p>熟悉电子商务的标准、电子商务相关法律法规、电子商务支付、电子商务物流等基础知识;</p> <p>了解电子商务的安全及风险; 了解网络创业相关知识。</p>			
<p><b>课程内容:</b></p> <p>学习情境一电子商务概述</p> <p>学习情境二电子商务技术基础</p> <p>学习情境三电子商务支付结算</p> <p>学习情境四电子商务安全管理</p> <p>学习情境五物流与供应链</p> <p>学习情境六网络营销实务</p> <p>学习情境七建立个人网上商店</p> <p>学习情境八企业电子商务应用</p> <p>学习情境九移动电子商务</p>			



课程名称	网页设计与制作		
开设学期		基准学时	48
<b>职业能力要求:</b> 本课程是高职计算机系各专业的一门基础专业课程,通过本课程的学习,要求学生掌握网页设计的基本概念,学会使用常用的网页设计工具和 Html 语言综合应用,能够设计制作一些基础的静态网站,并对 ASP 动态网站技术有一定的了解,具备网站的建立和维护能力通过完成学习情境的学习,学生不但能够掌握网页制作与网站设计的专业知识和专业技能,还能够全面培养其团队协作、沟通表达、工作责任心、职业道德与规范等综合素质,使学生通过学习的过程掌握工作岗位所需要的各项技能和相关专业知识。			
<b>课程目标:</b> 本课程的总体任务是:基于行业企业真实工作过程设计课程教学活动方案。通过项目引入任务驱动式的教学方法,使学生在认知和实际操作上,对网络媒体内容的主要承载物——网页,有一个整体认识。使学生掌握网页设计和制作的基本职业技能,能够制作社会企事业单位的静态网站,具备网站的策划、设计和制作能力。倡导学生积极参与真实项目制作,实践学真知,积累优秀作品,为就业打下必要基础。培养学生具有诚实、守信,善于沟通和合作的团队合作能力,为从事网络媒体网页制作工作奠定良好的基础。			
<b>课程内容:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>(1) 了解网站策划的过程步骤与文档要求;</li> <li>(2) 了解网页布局进行、网页美术设计理念;</li> <li>(3) 掌握应用 Dreamweaver 进行网站站点管理的能力;</li> <li>(4) 能规范的编写网页策划书;</li> <li>(5) 能熟练应用 Photoshop 绘制网页要素;</li> <li>(6) 能熟练应用 Dreamweaver 进行网站站点管理和初始化页面;</li> <li>(7) 能熟练应用 Dreamweaver 链接网页与测试网站;</li> <li>(8) 能应用互联网资源发布网站和维护网页。</li> </ol>			

课程名称	网络营销		
开设学期	4	基准学时	48
<b>职业能力要求:</b> 了解企业开展网络营销的工作过程、工作岗位、工作内容及任职要求。资料收集、分析的能力。能依据企业经营需求制定网络市场调研计划、选择调研方法并予以实施,能撰写调研报告。网络营销推广能力。能根据实际情况合理使用网络营销工具并进行网络营销推广,合理使用搜索引擎、网络广告、E-mail、网络社区等营销工具掌握企业网络营销模式选择的基本原则,熟练操作常用第三方交易平台,如:阿里巴巴、腾讯拍拍、淘宝、百度有啊等平台。掌握设计企业网络营销组合策略的能力。掌握企业网络营销策划的方法,正确核算网络营销项目费用,撰写网络营销策划书。			
<b>课程目标:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>①了解网络营销的概念、特点及功能</li> <li>②了解企业开展网络营销的工作过程、工作岗位、工作内容及任职要求</li> <li>③理解网络营销的基本理念</li> <li>④了解网络市场调研的含义、特点,熟悉网络市场调研的方法与步骤</li> <li>⑤熟练掌握各种网络营销工具的使用</li> <li>⑥掌握企业网络营销模式选择的基本原则,熟悉常用第三方交易平台</li> <li>⑦能系统规划网络营销组合策略</li> <li>⑧理解网络营销策划的概念、步骤、方法,掌握网络营销策划书的撰写方法</li> <li>⑨掌握网络交易洽谈的基本方法和步骤,掌握在线客服工具的使用</li> </ol>			
<b>课程内容:</b> <p>目标一: 网络营销认知概念、环境、步骤认知。</p> <p>目标二: 浏览相关网站, 体验网络营销方式和安全管理策略。</p> <p>目标三: 利用Email开展安全的网络营销。</p> <p>目标四: 利用新闻组采集或发布商务信息。</p> <p>目标五: 使用搜索引擎进行网络信息的查询。</p> <p>目标六: 利用博客工具开展网络营销。</p> <p>目标七: 利用在线调查获得网络营销所需要的调研数据。</p> <p>目标八: 通过市场细分选择目标市场。</p> <p>目标九: 进行网络销售产品的选择, 对网络产品进行评估, 制定网络营销的产品策略。</p> <p>目标十: 进行定价决策的分析, 对不同的网络营销环境和产品(服务)进行价格策划。</p> <p>目标十一: 根据产品特点设计网络营销渠道。</p> <p>目标十二: 应用搜索引擎和邮件列表进行网络促销目标, 制定促销推广方案。</p> <p>目标十三: 制作简单的网络广告, 进行网络广告的发布, 并对广告效果进行监测与评估。</p> <p>目标十四: 网络商情分析报告。</p> <p>目标十五: 网络营销综合应用课程设计。</p>			

课程名称	计算机网络应用		
开设学期	2	基准学时	64
<b>职业能力要求:</b> (1) 能熟练制作或选购组建网络的器材, 例如制作双绞线、选购交换机等。 (2) 会组建与配置简单的局域网。 (3) 会共享网络数据。 (4) 会安装与使用常用的网络应用软件			
<b>课程目标:</b>  本着以项目引导、任务驱动为导向确定教学内容的课程设计思路, 通过本课程的学习, 使学生掌握计算机网络的基础知识, 掌握流行局域网的应用, 培养学生具备简单的组网、常见网络管理等能力, 从而为今后从事电子商务网站设计与组建打下基础。			
<b>课程内容:</b> 一. 局域网 (1) 局域网的基本组成 (2) 网络中的主要设备。(3) 局域网中使用的主要网络操作系统。(4) 局域网的主要共享上网方式。 二. TCP/IP 配置 (1)TCP/IP 协议(2)IP 地址(3)子网掩码(4)TCP/IP 配置 三. 数据共享 (1)文件的共享(2)打印机的共享 四. 网线 (1)传输介质的种类(2)网线的制作标准与步骤(3)直通线的制作 五. 网络互联设备 (1)连接(2)交换机(3)家用路由器(4)网络互联设备的选购 六. 常用网络命令 (1)ping 命令(2)ipconfig 命令(3)tracert 命令			

## 九. 教学进程总体安排

## (一) 各类课程学时分配表

表 9 教学活动时间分配表 单位: 周

课程类别	内容 \ 学期	一	二	三	四	五	六	合计	学分
通识课程 行业基本能力课 岗位专项能力课 创新创业课	课内教学	14	18	18	18	8		80	107.5
实践教学课	电子商务认知实习					1		1	1
	电子商务跟岗实习					6		6	3
	电子商务顶岗实习						20	20	20
其它环节	入学教育	1						1	1
	军训	2						2	2
	劳动教育课		1	1			1	3	3
	安全教育*	1						1	1
	暑期社会实践*			2	2			4	4
	毕业设计 & 毕业答辩					3		3	3
	毕业教育						0.5	0.5	0.5
小计	学期复习考试	2	2	2	2	2		10	
	学期周数	20	20	20	20	20	20	120	146

表10 专业中课程分类学时及学分比例表

课程类别		学时			占总学时 (%)	学分	占总学分 (%)	备注
		学时	理论	实践				
必修课程	通识课程	552	330	150	17.19	33.5	19.86	1. 教学总学时为: 2800学时; 2. 课内学时为: 1752学时; 3. 实践课包括实习、实训、顶岗实训(毕业实习); 4. 实践课占总学时的66.7%。
	行业基本能力课程	336	184	152	12.03	21	14.38	
	岗位专项能力课程	480	112	368	17.19	29	19.86	
	创新创业课程	96	40	56	3.44	6	4.11	
	实践教学课程	690	0	690	24.71	24	16.78	
	其它教学环节	358	0	358	12.82	14.5	9.93	
选修课程	素质拓展课程	64	64	0	2.29	4	2.74	
	能力拓展课程	32	0	32	3.44	2	4.11	
	专业方向课程	192	128	64	6.88	12	8.22	
合计		2800	930	1870	100	146	100	

## (二) 课程教学进程

表11 滁州职业技术学院2022 级电子商务专业课程教学安排表

课程类别	课程编号	课程名称	学分	总学时	理论学时	实践学时	考核形式	一学年		二学年		三学年	
								一	二	三	四	五	六
通识课	TB310338	军事理论*	2	36	36		√	36*					
	TB310339	心理健康教育*	1	16	16		√		16*				
	TB900301	美育教育*	2	32	32		√		32*				
	TB210324	思想道德与法治	3	48	32	16	√		48				
	TB210325	习近平新时代中国特色社会主义思想	3	48	32	16	√	48					
	TB210326	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	24	8	√		32				
	TB210303	形势与政策 I *	1	16	16	0	*		8*		8*		
	TB310340	实用英语 I	6	96	96	0	√	48	48				
	TB321201	体育 I	6	108	18	90	√	36	36	36*			
	TB130306	信息技术	3.5	56	28	28	√	56					
	TB310344	大学语文	2.5	40	40	0	√	40					
		小计	33.5	552	402	150		14	10				
行业基本能力课	ZJ201310	电子商务理论与实务	3	48	32	16	√	48					
	ZJ205312	管理学基础	2	32	16	16	√		32				
	ZJ201303	经济学基础	2	32	16	16	√			32			
	ZJ201304	计算机网络技术与应用	3	48	8	40	√		48				
	ZJ201301	实用物流技术	3	48	32	16	√				48		
	ZJ201312	经济法	2	32	32	0	√				32		
	ZJ201313	电子商务会计	2	32	16	16	√				32		
	ZJ201315	电子商务法规	2	32	16	16	√					32	
	ZJ201314	电子商务文案写作	2	32	16	16	√					32	
		小计	21	336	184	152		4	5	2	7	4	
岗位专项能力课	ZH201305	网店运营模拟沙盘(竞赛)	3	48	8	40	√	48					
	ZJ201305	Photoshop 基础	3	48	8	40	√		48				
	KZ201301	网店运营推广(1+X)	3	64	16	48	√			64			
	GT201304	网店装修模拟实训(竞赛)	3	48	8	40	√			48			
	ZH201303	网页设计与制作	3	48	8	40	√			48			
	ZH201301	网络营销	4	64	32	32	√				64		
	ZF201309	网络编辑	3	48	8	40	√		48				
	ZF201302	网站建设	3	48	8	40	√					48	
	KZ201302	电子商务数据分析(1+X)	4	64	16	48	√				64		
		小计	29	480	112	368		4	6	10	8	3	
营销方向	ZJ201302	市场营销学	3	48	32	16	√		48				
	ZF201310	商务礼仪	3	48	32	16	√		48				
	ZJ201316	商品学概论	3	48	32	16	√			48			



滁州职业技术学院 2022 级电子商务专业人才培养方案

课	ZF20131 1	市场调查与分析	3	48	32	16	√			48			
		小计	12	192	128	64			6	6			
跨境 方向 课	ZF20131 2	国际贸易实务	3	48	32	16	√		48				
	ZF20131 3	跨境电商概论	3	48	32	16	√		48				
	ZF20131 4	商务英语	3	48	32	16	√			48			
	ZF20131 5	国际商务	3	48	32	16	√			48			
		小计	12	192	128	64			6	6			
创 新 创 业 课	CX20230 1	职业发展指导	1	16	16	0	√	16					
	CX20230 2	创新创业教育	2	32	24	8	√		32				
	CX20230 3	电商职业素养	1	16	0	24	*	16					
	CX20230 4	创新创业实践	2	32	0	24	*				32		
		小计	6	96	40	56							
素 质 拓 展 课		《公共选修课一览表》*	4	64	64	0							
		小计	4	64	64	0							
能 力 拓 展 课		《能力拓展课一览表》											
		企业模块化课程一	2	32	0	32	*						
		企业模块化课程二	2	32	0	32	*						
		企业模块化课程三	2	32	0	32	*						
		小计	2	32	0	32							
实 践 教 学 课	SJ201361	电子商务认知实习	1	30	0	30					1 周		
	SJ201361	电子商务跟岗实习	3	60	0	60					6 周		
	SJ201361	电子商务顶岗实习	20	600	0	600						20 周	
		小计	24	690	0	690							
其 它 环 节	SJ310307	入学教育	1	16	0	16							
	SJ310308	军训	2	60	0	60		2 周					
	SJ310304	劳动教育 I	1	30		30	*		1 周				
	SJ310301	劳动教育 II	1	30		30	*			1 周			
	SJ310309	劳动教育 III	1	30		30	*					1 周	
	SJ310312	安全教育*	1	16	0	16							
	SJ310311	暑期社会实践*	4	120	0	120							
	SJ205364	毕业设计 & 毕业答辩	3	48	0	48					3 周		
	SJ230305	毕业教育	0.5	8	0	8						0.5	
		小计	14.5	358	0	358							
合计			146	2800	930	1870	0	22	26	24	20	16	

## 十. 实施保障

### (一) 专业教学团队基本要求

专业教学团队 16 人,“双师型”教师占 85%,专业团队高级职称占 35%、中级职称占 50%,50 岁以上 10%、30-50 岁占 80%、30 岁以下占 10%,校级专业带头人 1 人、专业骨干教师 6 人、校外兼职教师 6 人。

### (二) 实践教学条件基本要求

表 12 网店运营实训室

实训室名称	网店运营实训	面积要求	60m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	服务器	1 台	
2	教师多媒体讲台	1 套	
3	投影仪/幕布	1 套	
4	微型计算机	60 台	
5	办公桌椅	60 套	
6	运营实训软件	3 套	

#### 1.校内实训基本要求

表 13 网络客服实训室

实训室名称	网络客服实训	面积要求	60m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	客服计算机设备	45 套	
2	投影仪/幕布	1 套	
3	教师多媒体讲台	1 套	
4	客服实训软件	2 套	

表 14 商品摄影实训室

实训室名称	商品摄影实训	面积要求	80m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	物品拍摄台	1 台	
2	人像拍摄台	2 台	
3	摄影工作台	1 台	
4	学生用相机	4 台	
5	摄影亮棚	4 套	
6	专业拍摄台	2 套	
7	摄影灯架	4 台	

#### 2.校外实习基地基本要求

表 15 校外实习基地基本情况

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	用途 <sup>12</sup>	合作深度要求
1	滁州职业技术学院晓庄产教实践教育基地	安徽晓庄信息技术有限公司	工学交替、认识实习、跟岗、顶岗实习	深度合作型
2	滁州职业技术学院云伙计集团实践教育基地	云伙计电子商务集团	认知实习、跟岗实训、顶岗实习	深度合作型
3	滁州职业技术学院滁州电子商务园实践教育基地	安徽京程信息技术发展有限公司	顶岗实习	紧密合作型

4	滁州职业技术学院安徽六亿科技有限公司实践教育基地	安徽六亿科技有限公司	认知实习、跟岗实训、顶岗实习	紧密合作型
5	滁州职业技术学院苏宁云商集团股份有限公司实践教育基地	苏宁云商集团股份有限公司	顶岗实习	紧密合作型
6	滁州职业技术学院京东集团京东云事业部实践教育基地	京东集团京东云事业部	顶岗实习	紧密合作型

(三) 使用的教材、数字化(网络)资料等学习资源

表 16 电子商务专业教材选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	市场调查与预测	精品重点教材	东北大学出版社	何瑞 仲蓬	2021
2	商品学概论	精品重点教材	中国人民大学出版社	万融	2020
3	电子商务法律法规	精品重点教材	高等教育出版社	赵莉 林海	2021
4	互联网金融基础	精品重点教材	高等教育出版社	郭福春 史浩	2020
5	网站建设项目化教程(微课版)	行业部委统编教材	上海交通大学出版社	张仕军	2019
6	电子商务数据分析	行业部委统编教材	高等教育出版社	北京博导前程信息技术股份有限公司	2020
7	网店推广	行业部委统编教材	高等教育出版社	北京鸿科经纬科技有限公司	2020
8	管理学基础	精品重点教材	高等教育出版社	单凤儒	2020
9	网络营销策划	精品重点教材	上海大学出版社	毛利	2020
10	Photoshop CC 图像处理基础教程	行业部委统编教材	人民邮电出版社	刘捷 李翠华	2020
11	计算机网络技术与基础与实训	行业部委统编教材	北京邮电大学出版社	董明 罗少甫	2021
12	网页设计与制作	行业部委统编教材	北京邮电大学出版社	何芳	2019

表 17 电子商务网络资源

序号	数字化资源名称	资源网址
1	I 博导电子商务教学资料平台	<a href="http://www.ibodao.com/">http://www.ibodao.com/</a>
2	网络营销教学	<a href="http://www.wm23.com">http://www.wm23.com</a>
3	网上营销新观察	<a href="http://www.marketingman.net/">http://www.marketingman.net/</a>
4	阿里淘宝大学	<a href="https://daxue.taobao.com/">https://daxue.taobao.com/</a>
5	京东大学电商学院	<a href="https://xueyuan.jd.com/">https://xueyuan.jd.com/</a>

(四) 教学方法、手段与教学组织形式建议

改变以教师为中心,以课堂为中心,以灌输为中心、以笔试为中心,以口述板书为中心的教法、考法,注重因材施教,积极实行启发式、讨论式教学,积极推行现场演示、操作、参观、认识、设计等教学模式,加强对现代教育技术、手段的应用,电子商务专业课要采用实训室教学、运营实训软件多媒体等多种教学方法。

(五) 教学评价、考核建议

在 2019 级专业课课程改革的基础上,继续深化课程考核改革,强化过程考核。加大过程考核比例,努力提高学生的实践动手能力。构建第三方考核评价体系,实现人才培养的知识、能力、素质目标。

1. 考核成绩与绩点折算方法

百分制成绩	90-100	80-89	70-79	60-69	<60
绩点	4.0-5.0	3.0-3.9	2.0-2.9	1.0-1.9	0.0
五级制成绩	优秀	良好	中等	及格	不及格
绩点	4.5	3.5	2.5	1.5	0.0

## 2. 学分绩点计算方法

某门课程学分绩点，即等于该门课程的绩点数乘以该门课程的学分数。平均学分绩点一般作为衡量学生学习质量的主要指标，可按学期或学年进行结算，作为综合考评及奖励学生的重要依据

平均学分绩点计算公式为：

$$\text{平均学分绩点} = \frac{\sum \text{所学课程(环节)学分} \times \text{绩点}}{\sum \text{所学课程(环节)的学分}}$$

## 3. 课程学分获取。

课程学分是指专业人才培养方案中规定的必修课、限选课和任选课学分。

(1) 学生必须按规定参加各类课程的学习，取得考核资格，考核评价成绩达到 60 分或及格以上者，经审查确认后即可获得该门课程学分；经批准缓考的，课程考试成绩以实际成绩计入，并取得相应学分。

(2) 独立的实践教学环节（实训周），学生出勤率达 80% 以上，经考核合格方可获得该课程的学分。综合实践教学作为一个完整的学分计算单位，不拆开计分。

(3) 课证融合课，可以实行“以证代考”，考级通过，取得相应学分非课程学分取得。

## 4. 非课程学分的获取

非课程学分由互认学分和奖励学分构成。

(1) 互认学分是指参加其他函授教育、自考、社会培训、网络学习或校际课程等途径获得的学分。学分互认需由学生本人提出申请，经所在系部审核，报教务处备案。

(2) 学生个人或团队在创业实践活动、技能大赛、发表论文、获得专利等方面取得成绩，对照《滁州职业技术学院职业技能大赛管理办法》等文件规定，由学生所在系出具证明材料，经活动具体负责部门审核、教务处审批，获得相应的学分。

以上非课程学分，属于同一范畴和类型的，以最高学分为准，不重复计分；以上非课程学分总和不得超过本专业要求总学分的 1/3。

## 十一. 继续专业学习深造建议

1. 本专业毕业生可以通过应届毕业生专升本考试，通过在校、函授、网络、自学考试等渠道继续学习。其更高层次教育专业面向有电子商务（本科）、市场营销（本科）等专业。

2. 有条件的学生可参加电子商务师职业资格证书、电子商务数据分析师、网络营销师等职业资格考试获得相应的职业资格证书，满足电子商务行业企业的岗位能力需求。

电子商务专业

二〇二二年六月

## 2022 级电子商务专业（五年制）人才培养方案

### 一、专业名称：

电子商务

### 二、专业代码：

530701

### 三、招生对象

☒初中毕业生      ☐具有同等学历者      ☐其他

### 四、学制与学历

五年制专科

### 五、团队成员<sup>1</sup>

表 1 专业教学标准编制团队成员名单表

序号	姓名	工作单位	职称/职务
1	杨剑	滁州职业技术学院	讲师/电子商务系主任
2	李有志	滁州职业技术学院	党总支书记/商学院院长
3	程震	滁州职业技术学院	讲师/商学院副院长
4	宋君远	滁州职业技术学院	教授/专业带头人
5	许正环	滁州职业技术学院	副教授/物流专业负责人
6	张泉	滁州职业技术学院	副教授/专任教师
7	王俊成	滁州职业技术学院	助教/专任教师
8	李有莉	滁州职业技术学院	讲师/专任教师
9	刘会珍	滁州职业技术学院	讲师/专任教师
10	丁伟	滁州职业技术学院	助教/专任教师
11	付则晨	滁州职业技术学院	助教/专任教师
12	王黎	云伙计电子商务集团	董事长
13	东硕	苏宁云商集团股份有限公司人力资源中心	客服人力资源部经理
14	王余斌	京东集团京东云事业部	高级运营经理
15	何章跃	安徽徽音科技有限公司	董事长
16	韦秀娟	安徽京程信息技术发展有限公司	副总经理

### 六、职业面向

#### （一）职业面向

表 2 职业面向与主要岗位简表

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)	职业资格证书或 技能等级证书
财经商贸大类 (63)	电子商务类 (6308)	互联网和相关 服务(64) 批发业(51) 零售业(52)	销售人员(4-01-02) 商务咨询服务人员 (4-07-02)	营销推广；运营 管理；客户服务	建议取得初级电 子商务师/网络营 销员/网络编辑员



(二) 工作任务与职业能力分析

表 3 岗位能力分析表

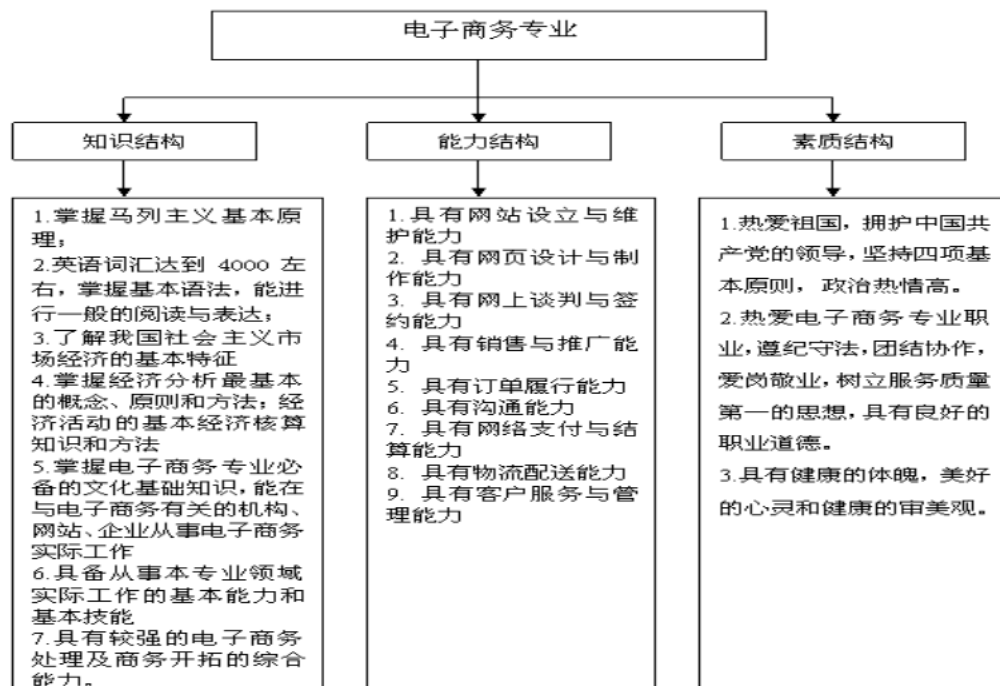
岗位名称	典型工作任务	工作过程	岗位能力要求
运营管理	A 网店策划	针对产品、市场、目标群体等因素分析进行网店策划与建设。	能根据企业性质及需求，帮助企业制定网店策划方案、建立网店并进行日常维护
	B 网店运营	进行网店运营所有环节操作，进行后台数据分析	
	C 网店维护	维护网店正常运营，解决网店运营中的技术问题	
	D 网店管理	商品整理、网站美工等网店的日常管理	
	E 跨境电商	跨境电商业务拓展、选品、店面维护等	
营销推广	F 网络推广	采集网络商务信息、利用网络进行各种商务信息的检索、能够制订网络推广文案并加以实施；	能根据企业具体要求进行网络推广、进行网络谈判、电子合同的签订及网络促销活动策划与执行。
	G 网络促销	网络商务信息采集、整理及分析，策划、开展并参与平台的促销活动。	
	H 营销文案	运用各种网络营销媒体开展策划，制定网络推广的整体方案，包括：公司对外的网络宣传活动、网络营销策划方案执行、网络广告策划等。	
客服服务	I 信息收集	熟练运用各种 IM 工具与客户沟通并收集整理客户信息	能进行客户服务，包括客户信息收集、客户需求信息收集、业务推广、售后服务
	J 物流配送	物流配送安排与实施	
	K 沟通维护	网络客户服务与管理	
	L 交易结算	正确使用网络支付与结算方式，确保支付便捷安全	

七. 培养目标与规格

(一) 培养目标

本专业培养拥护党的基本路线、方针和政策，适应电子商务运营、维护、服务、管理第一线需要的，德、智、体、美、劳等方面全面发展的，掌握从事电子商务运营管理、营销推广、客户服务等岗位操作的基本知识和基本技能，具有网店建设、网页设计、营销推广、网络服务与管理的基本理论和爱岗敬业、安全生产意识、责任关怀意识和创新精神，从事网络运营维护、网络推广、网络营销及网络客服等岗位群，符合服务产业转型升级和企业技术创新需要的高素质劳动者和复合型技术技能人才。

通过分析电子商务专业岗位（群）职责、任务等，得出知识、能力和素质结构图：



(二) 培养规格：

1、知识要求

(1) 掌握正确的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识

(2) 熟悉与本专业相关的法律法规以及环境保护、安全消防等知识

(3) 系统掌握电子商务方面的基本理论和基础知识，了解电子商务发展的动向，具有较强的专业素质和综合素质；

(4) 掌握计算机操作和互联网应用知识、网页设计与制作知识具有网店建立与维护知识；

(5) 掌握网店运营、网店美工与客户服务与管理知识；

(6) 了解网上谈判与签约知识、网络支付与结算、订单履行、物流配送等知识；

(7) 熟悉网络营销、在线销售、网络促销与网络推广知识；

## 2、能力要求

(1) 具有探究学习、终身学习、分析问题和解决问题的能力；

(2) 具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力。具有一定的专业外语能力，外语应能通过相应的等级考试；

(3) 能针对产品、市场、目标群体等因素分析进行网店策划；

(4) 能熟练使用各类网络工具进行网络信息收集整理以及数据分析；

(5) 能掌握 Photoshop 等软件进商品图片加工制作和网店装修；

(6) 能熟悉电子商务平台的后台管理软件，能进行日常的网店维护和管理，完成网络支付与结算、物流配送安排等工作环节；

(7) 能正确使用各类 Im 工具开展网络客户维护和管理工作的。

(8) 能够使用网络工具采集网络商务信息、利用网络进行各种商务信息的检索、能够制订网络推广文案并加以实施

## 3、素质要求

(1) 坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。

(2) 崇尚宪法、遵法守纪、崇德向善、诚实守信、尊重生命、热爱劳动，履行道德准则和行为规范，具有社会责任感和社会参与意识。

(3) 具有质量意识、环保意识、安全意识、信息素养、工匠精神、创新思维。

(4) 勇于奋斗、乐观向上，具有自我管理能力、职业生涯规划的意识，有较强的集体意识和团队合作精神。

(5) 具有健康的体魄、心理和健全的人格，掌握基本运动知识和 1~2 项运动技能，养成良好的健身与卫生习惯，以及良好的行为习惯。

(6) 具有一定的审美和人文素养，能够形成 1~2 项艺术特长或爱好。

表 4 电子商务（五年制）专业培养（目标）规格

序号	具体内容
I	具有一定电子商务运营管理水平，能够熟练掌握和运用与电子商务业务相关的法律、法规、电子商务行业标准和行业管理的各项规定，具有一定的电子商务专业知识和电子商务运营实践经验，有一定的电子商务项目管理能力，能保证项目顺利实施。
II	能够在工作中发挥有效的组织、沟通和协调作用；具有自我控制和自我提升能力；具有责任关怀意识、创新创业意识和独立思考的能力；具有自主学习、终身学习能力；
III	热爱社会主义祖国，拥护党的基本路线；有正确的人生观、价值观；具有一定的科学文化水平、良好的人文素养、职业道德，精益求精的工匠精神，成为爱岗敬业和德智体美劳全面发展的负责任公民。
IV	能够通过继续教育或职业培训不断提升自身的能力，较强的实践能力、创造能力、就业能力和创业能力和可持续发展的能力。
V	熟悉电子商务行业国内外发展现状，了解行业发展趋势，能够为滁州地区电子商务发展做出贡献

## 八. 毕业要求

### （一）毕业要求

表 5 电子商务（五年制）专业毕业要求

序号	毕业要求	对应的培养目标
1	行业知识：能够将计算机技术、互联网技术、经济贸易知识以及电子商务专业知识应用于电子商务业务的运营与管理中。	I, V
2	问题分析：能够运用常规方法、相关软件和后台数据管理分析，发现并分析网店运营情况、经营问题，结合市场和产品分析，得出实证性结论。	I
3	制定解决方案：能够制定或参与制定网店策划技术方案、网络营销策划方案、网络促销方案、网络支付结算和物流配送方案设计等，并能够考虑竞争对手，文明经营、行业发展和社会责任等因素。	I
4	研究：能够对电子商务常见技术问题展开研究；从规范准则、后台数据库及公开文献中检索并选择出相关数据，设计并进行实验，以得出有效的结论。	I, V
5	现代工具的应用：能够针对电子商务技术领域的发展，选择和应用恰当的技术、资源、网络技术工具和信息技术工具，解决问题。	I, IV, V
6	电子商务与社会：能够理解电子商务专业实践和电子商务运营在社会、健康、安全、法律及文化诸方面涉及的因素与应承担的责任。	I, III
7	行业与可持续发展：能够在社会和行业大背景下，理解和评价解决电子商务工作的可持续性和影响。	I, III
8	职业道德：能够恪守职业准则，理解和遵守工作实践中的职业道德、责任及规范，履行责任。	I, III
9	个人与团队：能够在具有多样性的团队中作为个体、成员或负责人有效地发挥作用。	I, II
10	沟通：能够就电子商务的运营管理与同行以及社会公众进行有效的沟通，包括商务谈判、市场开发、渠道拓展、电子支付合作、物流配送设立、组织管理等。	I, II, IV
11	运营管理：能够认识和理解电子商务运营管理原理，并将其应用于工作中，即作为团队成员和领导者，能够在多学科交叉的环境下进行运营管理。	I, II
12	终身学习：能够认识在电子商务领域进行自主学习和终身学习的必要性，并具备相应的能力。	I, IV, V

### （二）毕业要求指标点

表 6 电子商务专业毕业要求指标点

序号	毕业要求	对应的指标点
1	行业知识：能够将计算机技术、互联网技术、经济贸易知识以及电子商务专业知识应用于电子商务业务的运营与管理中。	1.1 能熟练操作计算机，应用互联网技术，能进行各种商务信息的检索、收集、整理并针对市场和目标群体进行分析策划。 1.2 能使用主要的电子商务平台进行网店建设，具备基本网页处理能力能运用相关软件进行、商品图片加工、网页美工和网店装修工作 1.3 掌握网店运营的基本技术和方法，能进行网络推广和促销活动，熟悉网络支付的多种形式并能加以运用，熟悉物流的基本环节。 1.4 掌握网络客户服务的基本工作流程和技巧，能使用各类IM工作进行网络客户的维护和管理
2	问题分析：能够运用常规方法、相关软件和后台数据管理分析，发现并分析网店运营情况、经营问题，结合市场和产品分析，得出实证性结论。	2.1 能借助第三方工具及后台数据库进行电子商务运营过程中的问题做出基本判断和定性分析。 2.2 能进行市场调研和数据整理，提出运营过程中存在的问题。 2.3 进行目标群体的消费者行为分析，对运营环节和客户服务环节进行监控和检查，发现问题。 2.4 能根据行业数据分析和运营后台数据分析，发现运营推广和促销活动中存在的问题。



3	制定解决方案：能够制定或参与制定网店策划方案、网络营销策划方案、网络促销方案、网络支付结算和物流配送方案设计等，并能够考虑竞争对手，文明经营、行业发展和社会责任等因素。	3.1能制定符合市场环境和商品特性的网店策划方案。 3.2能按照市场调研数据和市场数据分析结论制定网络营销诊断和改进实施方案。 3.3能制定运营诊断和客户服务满意度改进方案并加以实施。 3.4能制定运营推广和网络促销方案，针对性提出SEO、SEM优化方案。
4	研究：能够对电子商务常见技术问题展开研究；从规范准则、后台数据库及公开文献中检索并选择出相关数据，设计并进行实验，以得出有效的结论。	4.1能够基于科学原理并采用科学方法对电子商务技术领域进行研究。 4.2 能够对电子商务常见技术问题设计数据分析模型，并获取分析数据。 4.3 具备整合思维能力，能够对电子商务行业的突出问题进行推理和分析。
5	现代工具的应用：能够针对电子商务技术领域的发展，选择和应用恰当的技术、资源、网络技术工具和信息工具，解决问题。	5.1能应用Photoshop、千牛、凤巢等互联网软件完岗工作。 5.2能够运用第三方数据平台、文献检索等工具获取电子商务领域相关理论与技术的最新进展。 5.3能使用计算机软件在电子商务运营过程中收集、整理、编制、保管和移交相关技术资料。
6	电子商务与社会：能够理解电子商务专业实践和电子商务运营在社会、健康、安全、法律及文化诸方面涉及的因素与应承担的责任。	6.1 具有电子商务实习和社会实践的经历 6.2 熟悉与电子商务相关的行业标准、知识产权、产业政策和法律法规，了解企业管理体系。 6.3有创业意识和创业基本素养，了解电子商务企业业务规则。
7	行业与可持续发展：能够在社会和行业大背景下，理解和评价解决电子商务工作的可持续性和影响。	7.1 理解现代电子商务领域和行业可持续发展的内涵和意义。 7.2 熟悉电子商务及跨境电商的相关法律法规。 7.3能够进行电子商务项目运营和初期创业。
8	职业道德：能够恪守职业准则，理解和遵守工作实践中的职业道德、责任及规范，履行责任。	8.1 尊重生命，关爱他人，主张正义、诚信守则，具有人文知识、思辨能力、处事能力和科学精神。 8.2 理解社会主义核心价值观，了解国情，维护国家利益，具有推动民族复兴和社会进步的责任感。 8.3 理解互联网经济的核心理念，了解电商行业从业人员的职业性质和责任，在工作实践中能自觉遵守职业道德和规范，具有法律意识。
9	个人与团队：能够在具有多样性的团队中作为个体、成员或负责人有效地发挥作用。	9.1 能主动与团队其他成员合作开展工作。 9.2 能独立完成团队分配的工作。 9.3 能胜任团队成员的角色和责任，能组织团队成员开展工作。
10	沟通：能够就电子商务的运营管理与同行以及社会公众进行有效的沟通，包括商务谈判、市场开发、渠道拓展、电子支付合作、物流配送设立、组织管理等。	10.1根据行业相关法规解决商活动纠纷。 10.2负责编写运营工作日志、市场调研记录、客户维护记录等相关工作资料。 10.3具有良好的语言、文字表达能力和沟通能力，能熟练运用一门外语，进行阅读、写作和沟通交流。
11	运营管理：能够认识和理解电子商务运营管理原理，并将其应用于工作中，即作为团队成员和领导者，能够在多学科交叉的环境下进行运营管理。	11.1能够制定工作计划进度方案，并能在实际进度变化时做出适当调整；对运营工作进度进行把握，对用户体验、技术问题能会同企业其它部门进行解决。 11.2能制定KPI绩效考核方案，并对运营过程中进行监督与控制，及时对人员、商品和运营技术进行调整。 11.3能会同企业技术人员解决运营中出现的技术问题。 11.4能站在运营实施的宏观层面协调各部门之间工作配合和人员对接问题。
12	终身学习：能够认识在电子商务领域进行自主学习和终身学习的必要性，并具备相应的能力。	12.1 能认识不断探索和学习的必要性，具有自主学习和终身学习的意识。 12.2 具备终身学习的知识基础，掌握自主学习的方法，了解拓展知识和能力的途径。 12.3 能针对个人或职业发展的需求，采用合适的方法，自主学习，适应发展。

## 九. 课程体系

### （一）课程体系的架构与说明

#### 1、人才培养模式

电子商务专业坚持以就业为导向，以能力为主线，以课程改革为突破口，在“依托行业，理实交替”人才培养模式的基础上，构建“三结合、一为先”的电子商务人才培养模式，即学校与企业相结合、学习与工作相结合、理论与实践相结合，强化素质教育，坚持德育为先，人才培养模式注重产教融合，使学生逐渐融入企业，将学生培养为职业人员，实现角色转变。注重实践教学，教学内容校企有机衔接，教学难度循序渐进。准确进行专业定位，深入调研行业企业对本专业人才及其技能的需求，确定培养目标和毕业要求，分析专业核心能力指标，优化调整课程体系，与企业共同修订并逐渐完善人才培养方案，制定课程标准，开发课程资源，共育共管，满足行业、企业对技术技能人才培养的需求。

#### 2、课程体系的架构与说明

本次课程体系的建立按照《滁州职业技术学院关于制定专业学分制人才培养方案的指导意见》文件要求，结合本专业特点对原有人人才培养方案及课程体系进行了大幅度修订。

课程分为通识课程、行业基本能力课程、岗位专项能力课程、能力拓展课程、创新创业模块课程、顶岗实习、个性拓展模块六个方面。其中通识课程、行业技能能力课程及岗位专项能力课程为专业必修课程。

能力拓展课程体系依据本专业的办学特点及区位优势需求，学生可以依据自身情况选择至少一个专业方向进行学习。

创新创业模块课程结合我院校企合作单位的情况，开设网店运营及跨境电商两个创新创业模块，带动学生创业，达到创新创业目标。

### （二）专业课程体系

表 7 专业课程体系表

序号	课程名称（学习领域）	对应的典型工作任务
1	电子商务理论与实务	ACIJKL
2	实用物流技术	J
3	电子商务平台实训	BCL
4	计算机网络技术与应用	CGI
5	网页设计与制作	ACD
6	电子商务网站建设	ACD
7	数据库程序及应用	CFG
8	电子商务沙盘	BCDJK
9	Photoshop基础	CDGH
10	网店装修	CD
11	产品摄影与图像处理	CD
12	网络营销	AFGHK
13	互联网金融	EIL
14	市场调查与分析	EFGHI
15	网络客服关系管理	IK
16	商务礼仪	EFHIK
17	跨境电子商务实务	EJL
18	国际贸易	EG
19	国际商务	EG
20	商务英语	EGI
21	跨境电商平台实务	BCDE

表 8 电子商务专业课程矩阵表

毕业要求	毕业要求指标点	电子商务理论与实务	实用物流技术	电子商务平台实训	计算机网络技术与应用	网页设计与制作	电子商务网站建设	数据库程序及应用	电子商务沙盘	Photoshop基础	网店装修	产品摄影与图像处理	网络营销	互联网金融	市场调查与分析	网络客服关系管理	商务礼仪	跨境电子商务实务	国际贸易	国际商务	商务英语	亚马逊平台实务	商品知识	经济法	电子商务会计	实习实践课程	通识课程	创新创业课程	素质拓展课程	能力拓展课程
------	---------	-----------	--------	----------	------------	---------	----------	----------	--------	-------------	------	-----------	------	-------	---------	----------	------	----------	------	------	------	---------	------	-----	--------	--------	------	--------	--------	--------





## 十、专业课程方案认知实习※

## （一）各类课程学时分配表

表 9 教学活动时间分配表

课程 编号	学期 内容	一	二	三	四	五	六	七	八	九	十	合计	学分
1	入学教育	1										1	1
2	军训与军事理论课					2						2	2
3	大学生安全教育※	1										1	1
4	课堂教学	16	18	18	18	16	18	18	18	12		152	186
5	电商认知实习	1								0		1	1
	电商跟岗实习									6		6	18
6	暑期社会实践※				2		2					4	4
7	劳动教育课※			1		1						2	2
9	创新创业实训								1.5			1.5	1.5
10	电商顶岗实习										20	20	20
11	毕业设计与答辩										0.5	0.5	3
12	毕业教育										0.5	0.5	0.5
13	学期复习考试	2	2	2	2	2	2	2	0	2			
14	学期周数	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	200	240

单位：周

表 10 专业中课程分类学时及学分比例表

课程类别		学时			占总 学时 (%)	学分	占总 学分 (%)	备注
		学时	理论	实践				
必修课程	通识课程	1464	1084	380	31.55	89.5	37.29	1. 教学总学时为：4640 学时； 2. 课内学时为：3180 学时； 3. 实践课包括实习、实训、顶岗实训（毕业实习）； 4. 实践课占总总学时的 63%。
	行业基本能力课	936	436	500	20.17	58.5	24.38	
	岗位专项能力课	320	40	280	6.90	20	8.33	
	创新创业课程	96	56	40	2.07	6	2.50	
	实习实训环节	1248	0	1248	26.90	30	12.50	
	其它教学环节	0	0	0	0.00	0	0.00	
选修课程	素质拓展课程	64	32	32	1.38	4	1.67	
	能力拓展课程	192	24	168	4.14	12	5.00	
	专业方向课程	320	40	280	6.90	20	8.33	
合计		4640	1712	2928	100	240	100	

## （二）课程教学进程

表 11 滁州职业技术学院 2022 级电子商务专业课程教学安排表

课程 类别	课程代码	课程名称	课程 类型	课程 性质	考核 方式	学分	教学时数			按学期分配的学时及周数									
							总 学时	理论 学时	实践 学时	一	二	三	四	五	六	七	八	九	十
通识 课	TB310338	军事理论※	A	必修	考查	2	36	36	0					36					
	TB210324	思想道德与法治	B	必修	考试	3	48	32	16					48					
	TB210326	毛泽东思想和中国特色社会主义理论	B	必修	考试	4	64	48	16						64				

滁州职业技术学院 2022 级电子商务专业（五年制）人才培养方案

		体系概论																
	TB210303	形势与政策※	A	必修	考查	1	16	16	0					8		8		
	TB210311	德育	A	必修	考试	8	128	128	0	36	36	28	28					
	TB210312	体育与健康	A	必修	考试	12	200	0	200	36	36	28	28	36	36			
	TB310344	语文(大学语文)	A	必修	考试	14	236	236	0	72	72	28	28	36				
	TB310340	数学	A	必修	考试	12	200	200	0	72	72	28	28					
	TB210313	高等数学Ⅱ	A	必修	考试	2.5	40	40	0					40				
	TB310340	英语（实用英语）	A	必修	考试	19.5	312	200	112	72	72	28	28	48	64			
	TB210314	计算机应用基础	B	必修	考试	4.5	72	36	36	36	36							
	TB210315	历史	A	必修	考试	2	32	32	0	32								
	TB210316	公共艺术	A	必修	考试	2	32	32	0		32							
	TB210317	普通物理	A	必修	考试	3	48	48	0					48				
小计						89.5	1464	1084	380	26	20	10	10	16	12			
行业 基本 能力 课	ZJ201501	电子商务概论	B	必修	考试	4	64	32	32	64								
	ZJ201502	市场营销概论	B	必修	考试	3	48	24	24		48							
	ZJ201503	经济学基础	B	必修	考试	3	48	24	24		48							
	ZJ201504	管理学基础	B	必修	考试	3	48	24	24			48						
	ZJ201505	基础会计	B	必修	考试	4	64	32	32			64						
	ZJ201506	物流概论	B	必修	考试	4	64	32	32			64						
	ZJ201507	商品学概论	B	必修	考试	3	48	24	24			48						
	ZJ201508	电商文案写作	B	必修	考试	3	48	24	24			48						
	ZJ201509	国际贸易概论	B	必修	考试	4	64	32	32			48						
	ZJ201510	经济法	A	必修	考试	3	48	24	24				48					
	ZJ201511	电子商务法规	A	必修	考试	3	48	24	24				48					
	ZJ201512	跨境电子商务基础	B	必修	考试	4	64	32	32			64						
	ZJ201513	跨境电商英语	A	必修	考试	3.5	56	28	28				48					
	ZJ201514	Photoshop 基础	B	必修	考试	4	64	32	32				64					
	ZJ201515	网络客户服务基础	B	必修	考试	4	64	32	32				48					
	ZJ201517	商务礼仪	B	必修	考试	3	48	24	24					48				
	ZJ201518	市场调查与分析	B	必修	考试	3	48	24	24						48			
小计						58.5	936	468	468	0	8	16	16	12	12			
岗 位 专 项 能 力 课	ZF201508	网页设计与制作	B	必修	考试	4	64	8	56	64					64			
	ZF201504	市场营销运营沙盘	B	必修	考试	4	64	8	56	64					64			
	ZF201506	HTML5 基础	B	必修	考试	4	64	8	56	64					64			
	ZF201503	计算机网络技术与应用	B	必修	考试	4	64	8	56	64					64			
	ZF201517	Flash 基础	B	必修	考试	4	64	8	56						64			
小计						20	320	40	280						20			
专业 方向 模块	KZ201302	电子商务数据分析 (1+X)	B	必修	考试	4	64	8	56							64		
	XT201504	短视频创作与推广	B	必修	考试	4	64	8	56							64		
	XT20150	直播电子商务	B	必修	考试	3	64	8	56							64		

滁州职业技术学院 2022 级电子商务专业（五年制）人才培养方案

	5																	
	ZF201514	网店装修	B	必修	考试	4	64	8	56								64	
	ZF201516	网络编辑	B	必修	考试	4	64	8	56								64	
小计						20	320	40	280	12	0	0	0	0	0	0	20	
创新创业课	CX202301	职业发展指导※	A	必修	考查	1	16	16	0					16				
	CX202302	创新创业教育	B	必修	考查	2	32	24	8						32			
	CX202303	电商职业素养教育	B	必修	考查	1	16	8	8							16		
	CX202304	创新创业专业	B	必修	考查	2	32	0	32								32	
小计						6	96	48	48	0	0	0	0	2	2	2	2	
素质和能力拓展课		《公共选修课表》	A	选修	考查	4	64	64	0							32	32	
	KZ201301	网店运营推广（1+X）	B	必修	考试	4	64	8	56									
	ZF201502	电子商务网站建设	B	必修	考试	4	64	8	56									
	XT201503	电商客服管理	B	选修	考试	4	64	8	56									
	XT201502	电子商务文案创作	B	选修	考试	4	64	8	56									
	XT201506	网店视觉营销	B	选修	考试	4	64	8	56									
	XT201510	电子商务软件应用	B	选修	考试	4	64	8	56									
	XT201503	电商客服管理	B	选修	考试	4	64	8	56									
	XT201509	跨境电子商务实务	B	选修	考试	4	64	8	56									
小计						12	256	88	168	0	0	0	0	0	0	0	0	18
合计						210	3392	1712	1680	26	28	26	26	28	24	22	22	18
周学时																		

## 十一、主要课程内容

课程名称	电子商务概论		
开设学期	1	基准学时	48
<b>职业能力要求：</b> 能力目标：能熟练使用互联网及一些常用工具；会熟练使用网上银行、第三方支付工具等电子支付工具；能使用目前流行的各种平台进行网上开店并进行网店管理运营；能熟练使用博客、论坛、即时聊天工具、搜索引擎等开展网络营销。 素质目标：学生应具有较高的信息技术素质、对网络环境能敏锐体察；能用心尊重他人、不断激励自己；乐于团队合作、善于整合资源；善于表达沟通、用于企业实践、注重学以致用；及时适应环境变化、不断开拓创新。			
<b>课程目标：</b> 了解电子商务的基本模式：B2C电子商务、C2C电子商务、B2B电子商务以及这几种模式的代表性网络平台； 熟悉电子商务的标准、电子商务相关法律法规、电子商务支付、电子商务物流等基础知识； 了解电子商务的安全及风险；了解网络创业相关知识。			
<b>课程内容：</b> 学习情境一电子商务概述 学习情境二电子商务技术基础 学习情境三电子商务支付结算 学习情境四电子商务安全管理 学习情境五物流与供应链 学习情境六网络营销实务 学习情境七建立个人网上商店 学习情境八企业电子商务应用 学习情境九移动电子商务			



课程名称	电子商务法规		
开设学期	5	基准学时	32
<b>职业能力要求:</b> <p>具有高度的责任感,有严谨、认真、细致和吃苦耐劳的学习作风;具有团队精神和合作意识,具有协调工作的能力和组织管理能力;具有改革创新意识,正确分析现有电子商务法律立法状况,并提出自己的意见和建议勇气;</p> <p>能够利用数据电文法律制度、电子签名法律制度、电子认证法律制度、电子合同法律制度、电子信息交易法律制度、电子商务安全问题、电子商务纠纷的解决来分析电子商务相关案例。</p>			
<b>课程目标:</b> <p>通过本课程的学习,使学生了解电子商务法律相关知识,为以后从事电子商务活动提供法律保障。</p> <p>使学生掌握电子商务法的基本原理、了解电子商务立法概况、熟悉数据电文法律制度、电子签名法律制度、电子认证法律制度、电子合同法律制度、电子信息交易法律制度、电子商务安全问题、电子商务纠纷的解决</p>			
<b>课程内容:</b> <p>第一章 电子商务法概论</p> <p>第二章 电子商务经营主体法律规范</p> <p>第三章 电子商务合同法</p> <p>第四章 电子签名法</p> <p>第五章 电子认证法律制度</p> <p>第六章 电子支付法律制度</p> <p>第七章 电子商务税收法律制度</p> <p>第八章 网络广告法律规范</p> <p>第九章 网络商务隐私权保护法</p> <p>第十章 网络商务知识产权法</p> <p>第十一章 电子商务纠纷的法律解决</p>			

课程名称	网络营销		
开设学期	4	基准学时	48
<b>职业能力要求：</b> 了解企业开展网络营销的工作过程、工作岗位、工作内容及任职要求。资料收集、分析的能力。能依据企业经营需求制定网络市场调研计划、选择调研方法并予以实施，能撰写调研报告。网络营销推广能力。能根据实际情况合理使用网络营销工具并进行网络营销推广，合理使用搜索引擎、网络广告、E-mail、网络社区等营销工具掌握企业网络营销模式选择的基本原则，熟练操作常用第三方交易平台，如：阿里巴巴、腾讯拍拍、淘宝、百度有啊等平台。掌握设计企业网络营销组合策略的能力。掌握企业网络营销策划的方法，正确核算网络营销项目费用，撰写网络营销策划书。			
<b>课程目标：</b> ①了解网络营销的概念、特点及功能 ②了解企业开展网络营销的工作过程、工作岗位、工作内容及任职要求 ③理解网络营销的基本理念 ④了解网络市场调研的含义、特点，熟悉网络市场调研的方法与步骤 ⑤熟练掌握各种网络营销工具的使用 ⑥掌握企业网络营销模式选择的基本原则，熟悉常用第三方交易平台 ⑦能系统规划网络营销组合策略 ⑧理解网络营销策划的概念、步骤、方法，掌握网络营销策划书的撰写方法 ⑨掌握网络交易洽谈的基本方法和步骤，掌握在线客服工具的使用			
<b>课程内容：</b> 目标一：网络营销认知概念、环境、步骤认知。 目标二：浏览相关网站，体验网络营销方式和安全管理策略。 目标三：利用Email开展安全的网络营销。 目标四：利用新闻组采集或发布商务信息。 目标五：使用搜索引擎进行网络信息的查询。 目标六：利用博客工具开展网络营销。 目标七：利用在线调查获得网络营销所需要的调研数据。 目标八：通过市场细分选择目标市场。 目标九：进行网络销售产品的选择，对网络产品进行评估，制定网络营销的产品策略。 目标十：进行定价决策的分析，对不同的网络营销环境和产品（服务）进行价格策划。 目标十一：根据产品特点设计网络营销渠道。 目标十二：应用搜索引擎和邮件列表进行网络促销目标，制定促销推广方案。 目标十三：制作简单的网络广告，进行网络广告的发布，并对广告效果进行监测与评估。 目标十四：网络商情分析报告。 目标十五：网络营销综合应用课程设计。			

课程名称	计算机网络应用		
开设学期	2	基准学时	64
<b>职业能力要求：</b> （1）能熟练制作或选购组建网络的器材，例如制作双绞线、选购交换机等。 （2）会组建与配置简单的局域网。 （3）会共享网络数据。 （4）会安装与使用常用的网络应用软件			
<b>课程目标：</b> 本着以项目引导、任务驱动为导向确定教学内容的课程设计思路，通过本课程的学习，使学生掌握计算机网络的基础知识，掌握流行局域网的应用，培养学生具备简单的组网、常见网络管理等能力，从而为今后从事电子商务网站设计与组建打下基础。			
<b>课程内容：</b> 一．局域网 （1）局域网的基本组成（2）网络中的主要设备。（3）局域网中使用的主要网络操作系统。（4）局域网的主要共享上网方式。 二．TCP/IP 配置 （1）TCP/IP 协议（2）IP 地址（3）子网掩码（4）TCP/IP 配置 三．数据共享 （1）文件的共享（2）打印机的共享 四．网线 （1）传输介质的种类（2）网线的制作标准与步骤（3）直通线的制作 五．网络互联设备 （1）连接（2）交换机（3）家用路由器（4）网络互联设备的选购 六．常用网络命令 （1）ping 命令（2）ipconfig 命令（3）tracert 命令			

## 十二. 专业教学基本要求

### （一）专业教学团队基本要求

专业教学团队 16 人，“双师型”教师占 85%，专业团队高级职称占 35%、中级职称占 50%，50 岁以上 10%、30-50 岁占 80%、30 岁以下占 10%，校级专业带头人 1 人、专业骨干教师 6 人、校外兼职教师 6 人。

### （二）实践教学条件基本要求

#### 1. 校内实训基本要求

表 12 网店运营实训室

实训室名称	网店运营实训	面积要求	60m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	服务器	1 台	
2	教师多媒体讲台	1 套	
3	投影仪/幕布	1 套	
4	微型计算机	60 台	
5	办公桌椅	60 套	
6	运营实训软件	3 套	

表 13 网络客服实训室

实训室名称	网络客服实训	面积要求	60m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	客服计算机设备	45 套	
2	投影仪/幕布	1 套	
3	教师多媒体讲台	1 套	
4	客服实训软件	2 套	

表 14 商品摄影实训室

实训室名称	商品摄影实训	面积要求	80m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	物品拍摄台	1 台	
2	人像拍摄台	2 台	
3	摄影工作台	1 台	
4	学生用相机	4 台	
5	摄影亮棚	4 套	
6	专业拍摄台	2 套	
7	摄影灯架	4 台	

#### 2. 校外实习基地基本要求

表 15 校外实习基地基本情况

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	用途 <sup>12</sup>	合作深度要求
1	滁州职业技术学院云伙计集团实践教育基地	云伙计电子商务集团	认知实习、跟岗实训、顶岗实习	深度合作型
2	滁州职业技术学院滁州电子商务园实践教育基地	安徽京程信息技术发展有限公司	顶岗实习	紧密合作型
3	滁州职业技术学院安徽徽音科技有限公司实践教育基地	安徽徽音科技有限公司	认知实习、跟岗实训、顶岗实习	紧密合作型
4	滁州职业技术学院苏宁云商集团股份有限公司实践教育基地	苏宁云商集团股份有限公司	顶岗实习	紧密合作型
5	滁州职业技术学院京东集团京东云事业部实践教育基地	京东集团京东云事业部	顶岗实习	紧密合作型

（三）使用的教材、数字化（网络）资料等学习资源

表 16 电子商务专业教材选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	市场调查与预测	精品重点教材	东北大学出版社	何瑞 仲蓬	2021
2	商品学概论	精品重点教材	中国人民大学出版社	万融	2020
3	电子商务法律法规	精品重点教材	高等教育出版社	赵莉 林海	2021
4	互联网金融基础	精品重点教材	高等教育出版社	郭福春 史浩	2020
5	网站建设项目化教程（微课版）	行业部委统编教材	上海交通大学出版社	张仕军	2019
6	电子商务数据分析	行业部委统编教材	高等教育出版社	北京博导前程信息技术股份有限公司	2020
7	网店推广	行业部委统编教材	高等教育出版社	北京鸿科经纬科技有限公司	2020
8	管理学基础	精品重点教材	高等教育出版社	单凤儒	2020
9	网络营销策划	精品重点教材	上海大学出版社	毛利	2020
10	Photoshop CC 图像处理基础教程	行业部委统编教材	人民邮电出版社	刘捷 李翠华	2020
11	计算机网络技术与基础与实训	行业部委统编教材	北京邮电大学出版社	董明 罗少甫	2021
12	网页设计与制作	行业部委统编教材	北京邮电大学出版社	何芳	2019



表 17 电子商务网络资源

序号	数字化资源名称	资源网址
1	I 博导电子商务教学资料平台	<a href="http://www.ibodao.com/">http://www.ibodao.com/</a>
2	网络营销教学	<a href="http://www.wm23.com">http://www.wm23.com</a>
3	网上营销新观察	<a href="http://www.marketingman.net/">http://www.marketingman.net/</a>
4	阿里淘宝大学	<a href="https://daxue.taobao.com/">https://daxue.taobao.com/</a>
5	京东大学电商学院	<a href="https://xueyuan.jd.com/">https://xueyuan.jd.com/</a>

#### (四)教学方法、手段与教学组织形式建议

改变以教师为中心，以课堂为中心，以灌输为中心、以笔试为中心，以口述板书为中心的教法、考法，注重因材施教，积极实行启发式、讨论式教学，积极推行现场演示、操作、参观、认识、设计等教学模式，加强对现代教育技术、手段的应用，电子商务专业要采用实训室教学、运营实训软件多媒体等多种教学方法。

#### (五)教学评价、考核建议

在 2019 级专业课课程改革的基础上，继续深化课程考核改革，强化过程考核。加大过程考核比例，努力提高学生的实践动手能力。构建第三方考核评价体系，实现人才培养的知识、能力、素质目标。

##### 1.考核成绩与绩点折算方法

百分制成绩	90-100	80-89	70-79	60-69	<60
绩点	4.0-5.0	3.0-3.9	2.0-2.9	1.0-1.9	0.0
五级制成绩	优秀	良好	中等	及格	不及格
绩点	4.5	3.5	2.5	1.5	0.0

##### 2.学分绩点计算方法

某门课程学分绩点，即等于该门课程的绩点数乘以该门课程的学分数。平均学分绩点一般作为衡量学生学习质量的主要指标，可按学期或学年进行结算，作为综合考评及奖励学生的重要依据

平均学分绩点计算公式为：

$$\sum \text{所学课程(环节)学分} \times \text{绩点}$$

$$\text{平均学分绩点} = \frac{\sum \text{所学课程(环节)学分} \times \text{绩点}}{\sum \text{所学课程(环节)的学分}}$$

$$\sum \text{所学课程(环节)的学分}$$

##### 3.课程学分获取。

课程学分是指专业人才培养方案中规定的必修课、限选课和任选课学分。

(1)学生必须按规定参加各类课程的学习，取得考核资格，考核评价成绩达到 60 分或及格以上者，经审查确认后即可获得该门课程学分；经批准缓考的，课程考试成绩以实际成绩计入，并取得相应学分。

(2)独立的实践教学环节（实训周），学生出勤率达 80%以上，经考核合格方可获得该课程的学分。综合实践教学作为一个完整的学分计算单位，不拆开计分。

(3)课证融合课，可以实行“以证代考”，考级通过，取得相应学分非课程学分取得。

##### 4.非课程学分的获取

非课程学分由互认学分和奖励学分构成。

(1)互认学分是指参加其他函授教育、自考、社会培训、网络学习或校际课程等途径获得的学分。学分互认需由学生本人提出申请，经所在系部审核，报教务处备案。

(2)学生个人或团队在创业实践活动、技能大赛、发表论文、获得专利等方面取得成绩，对照《滁州职业学院职业技能大赛管理办法》等文件规定，由学生所在系出具证明材料，经活动具体负责部门审核、教务处审批，获得相应的学分。

以上非课程学分，属于同一范畴和类型的，以最高学分为准，不重复计分；以上非课程学分总和不得超过本专业要求总学分的 1/3 。

### 十三. 继续专业学习深造建议

1.本专业毕业生可以通过应届毕业生专升本考试，通过在校、函授、网络、自学考试等渠道继续学习。其更高层次教育专业面向有电子商务 (本科)、市场营销(本科)等专业。

2.有条件的学生可参加电子商务师职业资格证书、电子商务数据分析师、网络营销师等职业资格考试获得得相应的职业资格证书，满足电子商务行业企业的岗位能力需求。

电子商务专业

二〇二二年六月

## 2022 级市场营销专业人才培养方案

### 一、专业名称及代码:

市场营销 (530605)

### 二、入学要求:

本专业招收普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力的退役军人、下岗职工、农民工和新型职业农民等。

### 三、修学年限:

本专业学制三年,可实施弹性学习,最长不超过六年。

### 四、团队成员<sup>1</sup>

表 1 专业教学标准编制团队成员名单表

序号	姓名	工作单位	职称/职务
1	曹洁	滁州职业技术学院	讲师/市场营销教研室主任
3	赵荣	滁州职业技术学院	教授
4	袁夕良	滁州职业技术学院	讲师
2	张帅	滁州职业技术学院	讲师
5	杨陈影	滁州职业技术学院	/
6	高涛	滁州职业技术学院	/
7	郭虎东	浙江田野餐饮管理连锁有限公司	人力资源经理
8	王倩倩	滁州市孕尔美电子商务有限公司	总经理
9	刘凡	滁州市金鹏集团房地产开发有限公司	人力资源经理

注 1: 指参与标准编制的主要成员,含校外专家。

### 五、职业面向

#### (一) 职业面向

表 2 职业面向与主要岗位简表<sup>2</sup>

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)	职业资格证书或技 能等级证书
财经商贸大类 (63)	市场营销类 (6307)	批发和零售业 (F)	推销员 (4-01-02-01)	营销管理岗位; 连 锁经营管理岗位; 渠道经营管理岗 位; 自主创新创业 岗位	人力资源管理师 (助理); ISO9000 内 审 员; 助理会计师; 1+X 商务数据分 析

注 2: 所属专业大类及所属专业类应依据现行专业目录; 对应行业参照现行的《国民经济行业分类》, 主要职业类别参照现行的《国家职业分类大典》, 根据行业企业调研, 明确主要岗位类别(或技术领域); 根据实际情况举例职业资格证书或技能等级证书。

(二) 工作任务与职业能力分析

表 3 岗位能力分析表

岗位名称	典型工作任务 <sup>3</sup>	工作过程 <sup>4</sup>	岗位能力要求 <sup>5</sup>
营销管理岗位	使用计算机阅读商务资料；撰写简单的商务信函	使用 Windows 操作系统，能运用 Office 软件进行文档制作编辑、数据统计分析、编辑和放映幻灯片。	能借助于网络查阅并撰写一般资料、函电、协议、合同等商务文书；能使用常见的计算机应用软件，能设计简单的产品宣传网页。
	会计核算；	将工作流程数据化，利用现代财务知识分析营销工作的效益，并将分析结果用于对具体营销工作的指导。	能看懂会计报表，能运用会计核算的基本知识和方法分析成本费用和利润问题。
	经济分析；		能运用统计学的基本知识和方法，分析处理信息、数据资料。
	营销管理		熟悉企业管理的基本原理和基本方法；本专业必备的商务知识；市场营销方面的法律法规、惯例。
连锁经营管理岗位	收集信息解决问题	设计调研项目，准备调查问卷和样本，分析数据，起草报告并将其发现和建议提供给管理层。	能利用营销调研、统计学等方法 and 工具。
	改善与社会公众的关系，促进公众对组织的认识、理解及支持，树立良好的组织形象	沟通协调，处理危机。	能进行公关调查，评估社会公众的态度，确认与公众利益相符合的组织政策与程序，拟定并执行各种行动方案。
	连锁品牌经营	参与产品销售的所有流程。	能进行有效的产品宣传介绍；能与客户进行有效沟通（电话、网络、面对面），能进行产品贸易洽谈，签订购销合同。
渠道经营管理岗位	市场开拓	在开展市场调查和分析的基础上，为企业寻找新的市场机会。	具有语言表达能力和人际沟通能力；能进行客户分析。
	产品采购与产品销售	根据企业经营需要寻找最优供货渠道；建立销售网络，促进企业商品流和现金流的快速流通。	熟悉产品销售流程；能进行有效的产品宣传介绍；能与客户进行有效沟通（电话、网络、面对面），能进行有效的产品贸易洽谈，签订购销合同。
	分销渠道开发设计	建立健全企业的分销网络。	能熟悉分销渠道建立、开发和设计的基本原则、方法、技巧，能有效选择分销渠道，管理中间商。
	解决现存的问题，实现特定的目标，制定具体可行的方案	对企业经营进行诊断，提出解决问题的方案。	能掌握有关市场营销策划的一般过程、程序或步骤、技术与方法。能有效确定主题目标，并围绕已定目标开展具有创新创意设计。
自主创业创新岗位	完成转岗，尽快适应新的工作；从新择业	具有广博的知识，熟悉相近专业或岗位的基本知识和技能；具有主动适应社会，进一步学	能根据情况或需要从事其他岗位的业务工作

		习相应岗位专业知识、技术的能力。	
	自我推销，成功就业； 创业尝试	具有较强的职业修养和工作适应能力，可以综合运用所学知识和专业技能，在品牌和产品管理、销售和营销管理、营销调研、广告、物流管理、零售、公共关系、非营利性服务等岗位上独立开展工作。	能从事相邻专业的业务工作。

注 3：典型工作任务是一项由计划、实施、评估整个行动过程组成的完整的工作任务，能反映职业工作的内容、形式以及在职业工作中的意义、功能和作用。即同时具备如下四个特征：①具有完整的工作过程；②它能代表职业工作的内容和形式；③完成任务的方式和结果有较大的开放性；④在整个企业的工作（或经营）大环境里具有重要的功能和意义。

注 4：工作过程指企业为完成工作任务并获得工作结果而进行的一个完整的工作程序，由工作内容、工作对象、工具、工作方法、劳动组织、工作人员、工作成效组成。

注 5：概要阐述要胜任该岗位需要具备的能力，用“能……”进行描述。

## 六. 培养目标与规格

### （一）培养目标

本专业培养拥护党的基本路线、方针和政策，适应企业商务活动需要的，德、智、体、美、劳全面发展，掌握本专业必备的基本理论和爱岗敬业、安全生产意识、责任关怀意识和创新精神，从事品牌和产品管理、广告、销售和营销管理、物流、营销调研实际工作等岗位群的复合型技术技能人才。

### （二）培养规格：

#### 1、知识要求

具备与本专业相适应的文化基础知识。具有计算机应用、英语等方面的知识。系统掌握：

（1）商务知识，如国际贸易和国际惯例、市场营销、国际金融、商检、海关、国际商法等方面的知识以及我国有关经济贸易的方针、政策、法规。

（2）技术知识，如商品学、工程技术知识、各类工业材料学知识、计量标准、食品检验、环境保护知识等等。

（3）人文知识，如心理学、社会学、民俗学、语言学、行为科学知识，主要是不同国家、地区、民族商务人员的风格和特点，尤其是他们的宗教信仰、商务传统和语言习惯。

（4）掌握统计学、基础会计学、管理学、现代物流等方面的基本知识、基本理论。

#### 2、能力要求

（1）具有营销专业管理和技术服务的基本能力。能利用营销调研、统计学等方法 and 工具，设计调研项目，准备调查问卷和样本，分析数据，起草报告并将其发现和建议提供给管理层。

（2）能迅速判断营销环境变化，设计相应的营销策略。会运用人际沟通技巧和销售技巧与客户、供应商、分销商、经销商、媒体等进行沟通，能进行贸易洽谈，签订买卖合同。

（3）能配合其他部门创造顾客价值和满意。能根据实际需要进行专项营销活动策划。

（4）具有较强的职业修养和工作适应能力，能综合运用所学知识和专业技能在品牌和



产品管理、销售和营销管理、营销调研、广告、物流管理、零售、公共关系、非营利性服务等岗位上独立开展工作。

(5) 能从事相邻专业的业务工作。具有主动适应社会, 进一步学习相应岗位专业知识、技术的能力。

### 3、素质要求

#### (1) 思想道德素质

- A. 具有科学的世界观、人生观
- B. 具有较强的法律意识
- C. 具有良好的社会公德和道德品质

#### (2) 科学文化素质

- A. 具有正确认知方向和积极进取生活态度
- B. 具有较高审美观点和独立鉴赏的能力
- C. 具有良好的文化素养

#### (3) 身体心理素质

- A. 具有良好的生活习惯和社会责任感
- B. 具有和谐的人际关系
- C. 具有健康的心理和体质

#### (4) 职业素质

- A. 具有良好的职业道德和职业操守
- B. 具有扎实的职业技能和规范的职业行为
- C. 具有一定的职业敏感度和创新能力

表 4 市场营销专业培养(目标)规格

序号	具体内容
1	热爱社会主义祖国, 拥护党的基本路线; 有正确的人生观、价值观; 有较高的道德修养, 文明礼貌、遵纪守法、克己奉公; 有高度的责任感, 有严谨、认真、细致的工作作风; 具有强烈的社会责任感和正义感。
2	建立与本专业相适应的知识结构体系, 具备计算机操作、英语应用等方面的能力, 系统掌握商务、技术、人文等领域的相关知识。
3	具有一定的体育和军事基础知识, 能进行科学的身体锻炼; 具有健全的心理、健康的体魄和坚强的意志。
4	有敬业爱岗、团结互助、诚实守信、遵纪守法、艰苦奋斗的良好品质。
5	对市场经济活动有具体深刻的认知, 深入了解某一行业, 在理论知识和实践经验上有较为充足的积累, 可以承担起企业中较为复杂的经济活动的组织工作, 成为合格的企业经营者。

注 6: 培养目标是对该专业毕业生在毕业 5 年后能够达到的职业和专业成就的总体描述。

## 七. 毕业要求

### (一) 毕业要求<sup>7</sup>

表 5 市场营销专业毕业要求

序号	毕业要求	对应的培养目标
1	具备正确的思想政治意识，愿意为社会主义现代化建设贡献自己的力量；	1
2	了解自身肩负的家庭责任和社会责任，能够踏实工作，成为社会的稳定剂；	1
3	掌握基础的经济法律知识，能够在进行经济活动时知法守法；	1
4	掌握市场营销的系统知识，具有较强的营销策划能力；	2
5	熟悉商品知识，能够有针对性地进行产品推广和广告策划；	2
6	取得国家计算机二级证书和英语应用能力 B 级以上证书；	2
7	掌握物流配送和电子商务的基础知识，能够适应新时期的互联网经济；	2
8	具备较强的人际交往能力与语言表达能力，具备自主学习能力；	2
9	体育测试达标，拥有健康的体魄；	3
10	心理健康，拥有积极乐观的精神面貌；	3
11	养成良好的生活习惯，取得“6S”证书；	4
12	加入志愿者组织或参与社会服务，拥有正确的世界观、价值观和人生观；	4
13	掌握市场营销的基础知识，能够进行市场调研和简单预测，并提出市场策划文案；	5
14	掌握人力资源规划的基础知识；	5
15	掌握生产运作计划与控制、过程管理的知识和技能；	5

注 7：毕业要求应该能够支撑培养目标的达成，应覆盖所有的培养目标。一条培养目标可以由多条毕业要求支撑，一条毕业要求也可以支撑多条培养目标，毕业要求数量不超过 15 条。

## （二）毕业要求指标点<sup>8</sup>

表 6 市场营销专业毕业要求指标点

序号	毕业要求	对应的指标点
1	具备正确的思想政治意识，愿意为社会主义现代化建设贡献自己的力量；	1 参与校内思想政治课程，并顺利通过课程测试
2	了解自身肩负的家庭责任和社会责任，能够踏实工作，成为社会的稳定剂；	1 在校期间无不良记录
3	掌握基础的经济法律知识，能够在进行经济活动时知法守法；	1 学习法律类课程，并顺利通过课程测试 2 无诚信领域的负面记录

4	掌握市场营销的系统知识，具有较强的营销策划能力；	1 按计划学习所有指定的专业课程，并顺利通过课程测试；
5	熟悉商品知识，能够有针对性地进行产品推广和广告策划；	1 学习商品学类课程，并顺利通过课程测试
		2 在校期间积极参与社会实践
6	取得国家计算机一级证书和英语应用能力B级以上证书；	1 取得国家计算机一级证书和英语应用能力B级以上证书
7	掌握物流配送和电子商务的基础知识，能够适应新时期的互联网经济；	1 学习电商、物流类课程，并顺利通过课程测试
8	具备较强的人际交往能力与语言表达能力，具备自主学习的能力；	1 取得普通话三级以上证书
9	体育测试达标，拥有健康的体魄；	1 体育成绩合格
10	心理健康，拥有积极乐观的精神面貌；	1 心理筛查合格
11	养成良好的生活习惯，取得“6S”证书；	1 取得学校宿管部门给予的“6S”证书
12	加入志愿者组织或参与社会服务，拥有正确的世界观、价值观和人生观；	1 加入志愿者组织或参与社会服务
13	掌握市场营销的基础知识，能够进行市场调研和简单预测，并提出市场策划文案；	1 毕业设计合格
14	掌握人力资源规划的基础知识；	1 学习管理学类课程，并顺利通过课程测试
15	掌握生产运作计划与控制、过程管理的知识和技能；	1 参与市场营销技能综合实训，并顺利通过

注 8：制订毕业要求指标点时应注意以下几点：一是要与毕业要求对应，一条毕业要求可以由几个指标点进行支撑。二是描述要具体可测，尽量用外显性行为动词，总数不超过 45 条。

## 八、课程设置及要求：

### （一）课程体系的架构与说明

#### 1、人才培养模式

市场营销专业坚持以就业为导向，以能力为主线，以课程改革为突破口，构建“三结合、一为先”的市场营销人才培养模式，即学校与企业相结合、学习与工作相结合、理论与实践相结合，强化素质教育，坚持德育为先。

#### 2、课程体系的架构与说明

本次课程体系的建立按照《滁州职业技术学院关于制定专业学分制人才培养方案的指导意见》文件要求，结合本专业特点对原有人才培养方案及课程体系进行了大幅度修订。

课程分为通识课程、行业基本能力课程、岗位专项能力课程、专业方向模块课程、创新创业模块课程、顶岗实习、能力拓展模块六个方面。其中通识课程、行业技能能力课程及岗位专项能力课程为专业必修课程。

专业方向模块课程体系依据本专业的办学特点及区位发展需求，将专业方向确定为：连锁经营和供应链两个专业方向。学生可以依据自身情况选择一个专业方向进行学习。

创新创业模块课程结合我院校企合作单位的情况，开设包括大学生学习与职业发展指导、创新创业教育、创新创业实践课等课程。以培养学生的创新创业意识和科学的创新创业精神为目标。

2022 级市场营销专业沿用“2.5+0.5”教学计划，第六学期进行顶岗实习。

本专业确定了 6 门专业任选课，分两个学期开始。学生可以根据学习状况选择 3 门课程，修完 6 个学分即可满足毕业要求。

## （二）专业课程体系

表 7 专业课程体系表

序号	课程名称（学习领域）	对应的典型工作任务
1	计算机应用基础 大学语文 应用文写作 商务英语	使用计算机阅读商务资料； 撰写简单的商务信函 能阅读并翻译商务函电 能熟练使用办公室软件
2	经济学基础 管理学基础 会计基础	企业会计核算； 经济情况分析； 市场分析、营销管理
3	市场营销调查 市场营销基础 数字营销基础 市场营销策划 数字营销实务	收集信息解决问题 解决现存的问题，实现特定的目标，制定具体可行的方案 培养“善策划”“会传播”“精互动”的数字营销人才； 组织并执行企业活动方案； 解决不同场景下的数字营销实际问题
4	商务沟通与谈判 客户关系管理 广告实务 消费者心理与行为	改善与社会公众的关系， 促进公众对组织的认识、理解及支持，树立良好的组织形象； 懂得社会公共技巧； 能跟顾客进行良好的关系维护
5	连锁经营 零售管理 服务营销	连锁品牌经营； 零售企业经营管理； 服务类企业经营管理
6	推销实务 物流理论与实务 供应链管理 营销互动	市场开拓 产品采购与产品销售 分销渠道开发设计
7	大学生学习与职业发展 指导 商务礼仪 商品知识 经济法	自我推销，成功就业； 创业尝试

8	旅游市场营销 金融基础 国际贸易实务 创新创业实践课(招就) 创新创业教育	完成转岗, 尽快适应新的工作; 从新择业
---	---	-------------------------

 表 8 市场营销专业课程矩阵表<sup>10</sup>

毕业要求	毕业要求指标点	通识课程	经济法	经济学基础	市场营销调查	市场营销基础	数字营销基础	市场营销策划	商务沟通与谈判	广告实务	推销实务	消费者心理与行为	连锁经营	零售管理	服务营销	物流理论与实务	供应链管理	营销互动	商务礼仪	会计基础	管理学基础	品牌管理与推广	客户关系管理	零售管理	商品知识	创新创业课程	素质拓展课程	能力拓展课程
1	1	√																										
2	1	√																										
3	1	√	√																									
	2	√	√																									
4	1		√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√				
5	1									√	√														√			
	2																									√		
6	1	√																										
7	1															√	√	√									√	
8	1	√																										
9	1	√																										
10	1	√																										
11	1	√																										
12	1	√																										
13	1				√	√	√	√																				
14	1												√	√			√		√	√	√	√	√	√	√	√		
15	1																									√	√	√

注 9: 专业课程体系可用图、表的方式进行阐述, 应体现所设置的课程体系与岗位典型工作任务间的关系。

注 10: 专业课程体系应涵盖所有毕业要求, 支撑所有指标点的训练和培养, 可采用课程矩阵的方式表述课程—毕业要求—指标点三者之间的对应关系,

注 11: 毕业要求指标点落到哪一门课程可以在该门课程对应的框中打“√”

### (三) 主要课程内容



表 12.1 《市场营销基础》

课程名称	《市场营销基础》		
开设学期	第一学期	基准学时	48 课时
<b>课程简介：</b> <p>该课程是市场营销专业的核心课程，是所有营销类岗位的理论基础。</p> <p>本课程的任务是教会学生最基本的市场营销知识和技巧，能够进行市场分析、产品销售、制定营销计划等工作。通过本课程的学习，使学生在理论知识上达到助理营销经理资格、商务策划师资格证、市场营销师资格证等证书的基本要求，在技能上能够出色地完成产品的销售、产品促销等环节，能够对某个产品或者企业进行市场机会分析，制定合理的营销计划，从而使学生具备从事市场营销活动和营销管理的基本职业技能。</p>			
<b>培养目标：</b> <p>1. 专业能力目标</p> <p>通过任务驱动型的项目教学活动，了解市场与市场营销的涵义，掌握市场营销的相关理论知识，熟悉市场营销活动的基本过程以达到营销职业的岗位要求，并能够承担营销调研、营销策划和产品销售等环节的工作任务。</p> <p>2. 方法能力目标</p> <p>通过本课程的学习，掌握市场分析技术（包括市场调研、市场环境分析、消费者行为分析等）、掌握产品销售技巧、掌握渠道管理技巧和方法、掌握销售管理技巧和销售促进的方式和方法、熟悉营销策划流程和方法。</p> <p>3. 社会能力目标</p> <p>在教学过程中，不断培养学生爱岗敬业的精神、诚实守信的良好品德、坚忍不拔的毅力、积极乐观的心态、良好的人际关系、健全的人格品质等优良素质，为培养一名高素质的从业者奠定基础。</p>			
<b>课程内容：</b> <p>项目一为认识市场营销，使学生对市场营销学的知识框架有个整体的了解，能初步运用营销学知识分析某个具体的企业；项目二为分析营销机会，介绍企业应该如何挖掘市场机会和规避市场风险，主要由五个模块组成；项目三为规划企业营销战略，介绍企业应该如何有效地制定营销战略，以把握和利用市场机会，主要由两个模块组成；项目四为制定营销策略，介绍企业应该如何制定有效的市场营销策略，主要由四个模块组成；项目五为营销活动的管理，介绍如何通过有效地实施市场营销策略来达成预期的营销目标。</p>			

表 12.2 《市场营销调查》

课程名称	《市场营销调查》		
开设学期	第四学期	基准学时	64 课时
<b>课程简介：</b> <p>该课程是高职市场营销专业的一门专业核心课程，该课程的知识性、技能性和实践性很强。其功能在于使学生掌握市场调研概述、问卷调查法、访问法、抽样调查法、现代信息技术市场调查、市场调查数据的分析、市场调查报告等专业技能知识。同时还要激发和培养学生市场营销的兴趣，使学生树立自信心，养成良好的学习习惯和形成有效的学习策略，发展自主学习的能力和团队协作精神。培养学生的创新精神，拓展视野，形成健康的人生观，为他们的终身学习和就业发展打下良好的基础。</p>			
<b>培养目标：</b> <p>1. 素质目标：</p> <p>竞争意识：具有风险意识, 责任意识, 有严谨, 认真, 细致的工作作风。</p> <p>协作精神：具有团队精神和合作意识, 具有协调工作的能力和组织管理能力。</p> <p>探索改革精神：有锐意改革, 勇于创新的精神, 有本专业领域的预测能力。</p> <p>遵守职业道德, 在金钱, 利益面前不动摇, 坚持公平, 公正的工作原则, 保守职业秘密。</p> <p>2. 知识目标：</p> <p>了解市场调研概述、市场调查报告等内容</p> <p>熟悉问卷调查法、访问法、抽样调查法内容。</p> <p>掌握现代信息技术市场调查、市场调查数据的分析等内容。</p> <p>3. 能力目标：</p> <p>培养学生市场调研的组织协调能力。</p> <p>培养学生的问卷调查的组织与协调能力。</p> <p>培养学生市场调查数据的分析的能力。</p>			
<b>课程内容：</b> <p>市场调查概述；市场调查的机构；市场调查的流程；研究方案设计；抽样设计；问卷设计；测量设计；文案调查；定性调查；定量调查；信息化技术；现场质量控制；市场预测；市场调查报告</p>			

表 12.3 《消费者行为分析》

课程名称	《消费者行为分析》		
开设学期	第二学期	基准学时	64 课时
<b>课程简介：</b> <p>《消费者行为分析》是市场营销专业的核心课程。该学科主要研究消费者行为特征, 从而为制定市场营销战略提供依据。研究侧重两个基本问题：一是分析研究不同消费者心理和行为特征, 以及影响消费者心理和行为的因素, 为制定合适的营销战略提供依据；二是通过制定营销战略改变和提高消费者的购买行为和购买频率, 目的是为企业创造顾客和利润。理解消费者行为是制定营销战略的关键要素, 是解决营销实战问题的钥匙。</p>			

### 培养目标:

#### 1. 知识目标:

消费者行为学研究个人或组织如何选择、购买、使用、处置与消费有关的事物（包括商品、服务、体验等）以满足一定的需要。通过本课程的学习，要求学生掌握消费者行为研究的基本框架：消费者购买决策过程（包括消费者对问题的认识、信息搜集、评价与选择、购买和购后行为）；影响和决定消费者行为的个人与心理因素（包括消费者的资源、动机、知觉、学习与记忆、态度、个性、自我概念与生活方式）；影响消费者行为的外部因素（包括文化、社会阶层、社会群体、家庭和情境因素）。

#### 2. 能力目标:

学生加深对理论的理解与领会，学会把握消费者的心理与行为发展变化的规律，加强对消费者心理与行为的预测与引导，以利于学生能把理论与实际相结合。

#### 3. 素质目标:

培养学生分析和观察细节的能力；培养学生理论结合的逻辑思维；培养学生树立正确的岗位工作态度；锻炼学生具备良好的团队合作能力。

### 课程内容:

此处是按年龄细分的消费者来立项，分别对在儿童、青年、中年、老年进行分析和研究，也可按性别或者地理位置进行消费者细分。

学习情境一：儿童消费人群行为分析

（过程：儿童消费人群调研，相关商务数据分析，儿童消费人群行为分析）

学习情境二：青年消费人群行为分析

（过程：青年消费人群调研，相关商务数据分析，青年消费人群行为分析）

学习情境三：中年消费人群行为分析

（过程：中年消费人群调研，相关商务数据分析，中年消费人群行为分析）

学习情境四：老年消费人群行为分析

（过程：老年消费人群调研，相关商务数据分析，老年消费人群行为分析）

表 12.4 《市场营销策划》

课程名称	《市场营销策划》		
开设学期	第五学期	基准学时	64 课时
<p><b>课程简介:</b></p> <p>营销策划课程要求学生了解和掌握市场营销策划的基本理论、基本方法和基本程序,即对市场营销策划活动的主体——企业在市场营销活动中,为达到预定的市场营销目标,从新的营销视角、新的营销观念、新的营销思维产生和运用系统的方法、科学的方法、理论联系实际的方法,对企业生存和发展的宏观经济环境和微观市场环境进行分析,寻找企业与目标市场顾客群的利益共性,以消费者满意为目标,重新组合和优化配置企业所拥有的和可开发利用的各种人、财、物资源和市场资源,对整体市场营销活动或某一方面的市场营销活动进行分析、判断、推理、预测、构思、设计和制定市场营销方案的行为。</p>			
<p><b>培养目标:</b></p> <p>1. 知识目标</p> <p>通过本课程的教学,使学生能够掌握营销策划的基本知识和方法,了解营销策划的基本理论,为其进一步学习其他营销类课程打下良好的基础。教学中应注意对学生基础技能培养,符合大专应用型人才的培养目标。</p> <p>2. 职业技能目标</p> <p>通过对本课程的学习,使学生企业呼唤着能帮助其“跳出企业认识企业”、“跳出市场营造市场”的高水平市场营销策划,在市场调查和分析的基础之上,创造新的生活方式和消费观念,唤取消费者的购买愿望,并通过企业的生产经营活动,向消费者提供能使其满意的产品或服务,引导他们进行消费,把潜在的消费者转化为现实的消费者。</p>			
<p><b>课程内容:</b></p> <p>营销策划的发展与内涵; 营销策划的流程与组织; 营销策划中的创意; 市场调研策划; 营销战略策划; 品牌策划; 企业形象策划; 促销策划; 网络营销策划; 广告策划; 公共关系策划; 营销策划方案的类型与制订; 营销策划的实施与控制。</p>			

## 九. 教学进程总体安排

### (一) 各类课程学时分配表

表 9 教学活动时间分配表

单位: 周

课程类别	内容	学期	一	二	三	四	五	六	合计	学分
通识课程 行业基本能力课 岗位专项能力课 创新创业课	课内教学		14	17	15	16	15	6	77	116
实践教学课	营销认知实习						1			
	营销跟岗实习							2		
	营销顶岗实习							20	20	20
其它环节	入学教育		1						1	1
	军训		2						2	2
	劳动教育课			1	1			1	3	3
	安全教育*		1						1	1
	暑期社会实践*				2	2			4	4
	毕业设计 & 毕业答辩						3		3	3
	毕业教育							0.5	0.5	0.5
	学期复习考试		2	2	2	2	2		10	
小计	学期周数		20	20	20	20	20	20	120	150.5

表 10 专业中课程分类学时及学分比例表

课程类别		学时			占总学时 (%)	学分	占总学分 (%)	备注
		学时	理论	实践				
必修课程	通识课程	528	378	150	19%	32	19%	1. 教学总学时为: 150.5 学分, 2680 学时; 2. 课内学时为: 1892 学时; 3. 实践课包括实习、实训、顶岗实训 (毕业实习); 4. 实践课占总学时的 58%。
	行业基本能力课	288	180	108	11%	42	11%	
	岗位专项能力课	368	152	216	17%		18%	
	创新创业课程	110	84	26	4%	6	4%	
	实习实训环节	600	0	600	24%	23	24%	
	其它教学环节	258	0	258	7%	14.5	6%	
选修课程	素质拓展课程	64	64	0	3%	4	3%	
	能力拓展课程	128	64	64	4%	8	4%	
	专业方向课程	336	196	140	11%	21	11%	
合计		2680	1118	1562	100%	150.5	100%	



## (二) 课程教学进程

表 11 滁州职业技术学院 2022 级市场营销专业课程教学安排表

课程类别	课程编号	课程名称	学分	总学时	理论学时	实践学时	考核形式	一学年		二学年		三学年	
								一	二	三	四	五	六
通识课	TB310338	军事理论*	2	36	36		√	36					
	TB310339	心理健康教育*	1	16	16				16				
	TB900301	美育教育*	2	32	32		√		32				
	TB210324	思想道德与法治	3	48	32	16	√		48				
	TB210323	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	24	8	√		32				
	TB210303	形势与政策 I *	1	16	16	0	*		8		8		
	TB310340	实用英语 I	6	96	96	0	√	48	48				
	TB321201	体育 I	6	108	18	90	√	36	36	36*			
	TB130306	信息技术	3.5	56	28	28	√		56				
	TB310344	大学语文	2.5	40	40	0	√	40					
	TB210325	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	40	8	√	48					
		小计	32	528	378	150							
行业基本能力课	ZJ202301	经济学基础	3	48	30	18	√	48					
	ZJ202302	商务礼仪	3	48	30	18	*			48			
	ZJ202303	管理学基础	3	48	30	18	√	48					
	ZJ202304	经济法	3	48	30	18	*		48				
	ZJ202305	商品知识	3	48	30	18	√					48	
	ZJ202306	会计基础	3	48	30	18	√			48			
		小计	18	288	180	108							
岗位专项能力课	ZH202301	市场营销调查	4	64	32	32	√				64		
	ZJ202302	市场营销技能	4	64	0	64	√		64				
	ZJ202303	市场营销策划	4	64	32	32	√					64	
	ZH202309	消费者行为分析	4	64	32	32	*		64				
	ZJ202317	市场营销理论与实务	3	48	24	24	*	48					
	ZJ202318	数字营销基础	4	64	32	32	*			64			
		小计	24	368	152	216							
连锁经营方向	ZF202314	数字营销广告	3	48	28	20	√		48				
	ZF202302	商务沟通与谈判	3	48	28	20	√			48			
	ZF202303	推销实务	3	48	28	20	*					48	
	ZF202304	连锁经营	3	48	28	20	√					48	
	ZF202305	零售管理	3	48	28	20	√				48		
	ZF202306	服务营销	3	48	28	20	√			48			

滁州职业技术学院 2022 级市场营销专业人才培养方案

课	ZF201319	数字营销实务 (1+X 证书)	3	48	28	20	√				48		
		小计	21	336	196	140							
供应链 方向课	ZF202314	数字营销广告	3	48	28	20	√		48				
	ZF202306	服务营销	3	48	28	20	√			48			
	ZF202316	网络营销	3	48	28	20	*			48			
	ZF202310	营销互动	3	48	28	20	√					48	
	ZF202311	供应链管理	3	48	28	20	√				48		
	ZF201319	数字营销实务 (1+X 证书)	3	48	28	20	√				48		
	ZF202303	推销实务	3	48	28	20	*					48	
		小计	21	336	196	140							
创新 创业课	CX202301	大学生职业发展指导	1	16	16	10	√	16					
	CX202302	创新创业教育	2	32	24	8	√		32				
	CX202303	专创融合教育 (跨境营销实务)	1	16	16	0	*				16		
	CX202304	创新创业实践	2	32	32	0	*					32	
		小计	6	96	78	18							
素质 拓展课		《公共选修课程表》	4	64	64	0	*	18	18	18	18		
		小计	4	64	64	0							
能力 拓展课	GT202301	国际贸易实务	2	32	16	16	*		36				
	GT202302	商务英语	2	32	16	16	*		36				
	GT202303	应用文写作	2	32	16	16	*			36			
	GT202306	电商直播	2	32	16	16	*				36		
		小计	8	128	64	64							
实践 教学	SJ205361	认知实习	1	30		30	*		1 周				
	SJ205362	跟岗实习	2	60		60	*					2 周	
	SJ205363	顶岗实习	20	600		600	*						20 周
		小计	23	690		690							
其它 环节	SJ310307	入学教育	1	16		16	*	1 周					
	SJ310308	军训	2	60		60	*	2 周					
	SJ310304	劳动教育 I	1	30		30	*		1 周				
	SJ310301	劳动教育 II	1	30		30	*			1 周			
	SJ310309	劳动教育 III	1	30		30	*						1 周
	SJ310312	安全教育*	1	16		16	*	16					
	SJ310311	暑期社会实践*	4	120		120	*						

SJ205364	毕业设计及毕业答辩	3	48		48	*					3 周	
SJ230305	毕业教育	0.5	8		8	*						0.5
	小计	14.5	358		358							
	总计	150.5	2680	1118	1562							

说明：(1)《军事理论》课在军训期间开设。(2)《体育》课第三学期采用俱乐部制上课，不占课内学时，打\*号为课外学时。(3)《形势与政策》课教学以系列讲座形式开展。(4)《大学语文》安排在第一或第二学期。(5)《高等数学》根据专业情况选择《高等数学 I》或《高等数学 II》，《高等数学 II》安排在第一或第二学期。(6)《大学生学习与职业发展指导》以专题讲座形式教学，以系部辅导员为主要教学力量，第一学期完成。(7)非计算机专业按以上计划开设《计算机应用基础》课程安排在第一学期或第二学期，信息工程系计算机专业和相关专业可适当调整本课程教学计划。(8)标\*号为专业核心课程，每个专业一般 6-8 门核心课程。

## 十、实施保障

### (一) 专业教学团队基本要求

1. 专业课教师任职资格：具备所负责课程的专业教育背景，本科及本科以上学历，助理讲师以上技术职称；具有端正严谨的工作态度，相应课程的实践教学能力。

2. 实训教师任职资格：具备所负责课程的专业技能，并具备实践教学能力，具备专业资质证书或考评员资格证书，专科以上学历，中级及中级以上技术职称。

### (二) 实践教学条件基本要求

#### 1. 校内实训基本要求

表 13-1 营销技能实训 (<营销技能实训>)

实训室名称	市场营销实训室	面积要求	40m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	ITMC 软件	1	
2	台式电脑	60	
3	电脑桌	60	
4	椅子	60	

表 13-2 商务谈判室 (<商务谈判>)

实训室名称	商务谈判室	面积要求	50m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	商务谈判桌	1 台	
2	椅子	50 个	
3	扩音话筒	2 架	
4	投影仪	1 台	

表 13-3 服务营销实训室 (服务营销)

实训室名称	服务营销实训室	面积要求	30m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	货架	10 个	
2	收银机	2 台	

3	购物车	6 辆	
4	电视机	1 台	

2.校外实习基地基本要求（合作深度包括深度合作型、紧密合作型、一般合作型三个等级，各等级标准参照校外实践教学基地建设标准。）

表 14 顶岗实习

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	用途 <sup>12</sup>	合作深度要求
1	滁州金鹏控股集团	滁州金鹏控股集团	认知实习	深度合作
2	上海平安保险公司	上海平安保险公司	认知实习；顶岗实习	一般合作型
3	南京垦荒人	南京垦荒人有限公司	认知实习；顶岗实习	一般合作型
4	浙江十足集团	浙江十足集团	认知实习；顶岗实习	一般合作型
5	南京摩乐服饰	南京摩乐服饰	认知实习；顶岗实习	一般合作型

注 12：指认识实习、跟岗实训、顶岗实习等。

### （三）使用的教材、数字化（网络）资料等学习资源

教材类型包括国家、省规划教材、精品重点教材、行业部委统编教材、自编教材等。

表 15 市场营销专业教材选用表

序号	教材名称	数字化资源	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	商务礼仪	<a href="http://xueyinonline.com/detail/223326911">http://xueyinonline.com/detail/223326911</a>	部省规划	湖南师范大学出版社	江卫华	2018.1
2	消费者行为分析与实务	<a href="http://xueyinonline.com/detail/222538348">http://xueyinonline.com/detail/222538348</a>	部省规划	教育科学出版社	陈俊	2019.1
3	连锁经营与管理	<a href="http://chaoxing.com/course/224081838">http://chaoxing.com/course/224081838</a>	部省规划	湖南师范大学出版社	周云霞	2019.11
4	市场调查与预测	<a href="http://chaoxing.com/course/215994383">http://chaoxing.com/course/215994383</a>	部省规划	教育科学出版社	陆克斌	2019.1
5	零售学	<a href="http://chaoxing.com/course/206274272">http://chaoxing.com/course/206274272</a>	部省规划	东北财经大学出版社	孙晓红	2018.8
6	供应链管理	<a href="http://chaoxing.com/course/225644165">http://chaoxing.com/course/225644165</a>	部省规划	东北大学出版社	骆金鸿	2019.1

### （四）教学方法、手段与教学组织形式建议

根据人才培养目标，教学过程需要注意方法手段的多样化，建议利用的教学方法有：任务驱动法、参观教学方法、自主学习法。建议利用的教学手段有：多媒体演示教学、情境模拟教学等。理实一体课程可结合校内实训基地的相关软件和实训器材进行。

### （五）教学评价、考核建议

在 2021 级市场营销专业课程课程改革的基础上，继续深化课程考核改革，强化过程考核。加大过程考核比例，努力提高学生的实践动手能力。构建第三方考核评价体系，实现人才培养的知识、能力、素质目标。

#### 1. 考核成绩与绩点折算方法

百分制成绩	90-100	80-89	70-79	60-69	<60
绩点	4.0-5.0	3.0-3.9	2.0-2.9	1.0-1.9	0.0
五级制成绩	优秀	良好	中等	及格	不及格
绩点	4.5	3.5	2.5	1.5	0.0

## 2. 学分绩点计算方法

某门课程学分绩点，即等于该门课程的绩点数乘以该门课程的学分数。平均学分绩点一般作为衡量学生学习质量的主要指标，可按学期或学年进行结算，作为综合考评及奖励学生的重要依据

平均学分绩点计算公式为：

$\Sigma$  所学课程(环节) 学分\*绩点

平均学分绩点=  $\frac{\Sigma \text{所学课程(环节) 学分*绩点}}{\Sigma \text{所学课程(环节) 学分}}$

$\Sigma$  所学课程(环节) 的学分

## 3. 课程学分获取

课程学分是指专业人才培养方案中规定的必修课、限选课和任选课学分。

(1) 学生必须按规定参加各类课程的学习，取得考核资格，考核评价成绩达到 60 分或及格以上者，经审查确认后即可获得该门课程学分；经批准缓考的，课程考试成绩以实际成绩计入，并取得相应学分。

(2) 独立的实践教学环节（实训周），学生出勤率达 80% 以上，经考核合格方可获得该课程的学分。综合实践教学作为一个完整的学分计算单位，不拆开计分。

(3) 课证融合课，可以实行“以证代考”，考级通过，取得相应学分非课程学分取得。

## 4. 非课程学分的获取

非课程学分由互认学分和奖励学分构成。

(1) 互认学分是指参加其他函授教育、自考、社会培训、网络学习或校际课程等途径获得的学分。学分互认需由学生本人提出申请，经所在系部审核，报教务处备案。

(2) 学生个人或团队在创业实践活动、技能大赛、发表论文、获得专利等方面取得成绩，对照《滁州职业学院职业技能大赛管理办法》等文件规定，由学生所在系出具证明材料，经活动具体负责部门审核、教务处审批，获得相应的学分。

以上非课程学分，属于同一范畴和类型的，以最高学分为准，不重复计分；以上非课程学分总和不得超过本专业要求总学分的 1/3。

## 十一. 继续专业学习深造建议

(一) 继续学习的渠道：通过全省统考的“专升本”、成人高考“专升本”、自学考试“专升本”、出国学习等形式实现继续学习和深造。

(二) 建议继续学习与深造的专业：市场营销、物流管理、电子商务等。

市场营销教学团队

二〇二二年六月



## 2022 级市场营销专业（五年制）人才培养方案

### 一、专业名称：

市场营销

### 二、专业代码：

530605

### 三、招生对象

☒初中毕业生    ☐具有同等学历者    ☐其他

### 四、学制与学历

五年制专科

### 五、团队成员<sup>1</sup>

表 1 专业教学标准编制团队成员名单表

序号	姓名	工作单位	职称/职务
1	曹洁	滁州职业技术学院	讲师/市场营销教研室主任
3	赵荣	滁州职业技术学院	教授
4	袁夕良	滁州职业技术学院	讲师
2	张帅	滁州职业技术学院	讲师
5	杨陈影	滁州职业技术学院	/
6	高涛	滁州职业技术学院	/
7	郭虎东	浙江田野餐饮管理连锁有限公司	人力资源经理
8	王倩倩	滁州市孕尔美电子商务有限公司	总经理
9	刘凡	滁州市金鹏集团房地产开发有限公司	人力资源经理

注 1：指参与标准编制的主要成员，含校外专家。

### 六、职业面向

#### （一）职业面向

表 2 职业面向与主要岗位简表<sup>2</sup>

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)	职业资格证书或技 能等级证书
财经商贸大类 (63)	市场营销类 (6307)	批发和零售业 (F)	推销员 (4-01-02-01)	营销管理岗位；连 锁经营管理岗位； 渠道经营管理岗 位；自主创新创业 岗位	人力资源管理师 (助理)； ISO9000 内 审 员；助理会计师； 1+X 商务数据分 析

注 2：所属专业大类及所属专业类应依据现行专业目录；对应行业参照现行的《国民经济行业分类》主要职业类别参照现行的《国家职业分类大典》根据行业企业调研，明确主要岗位类别（或技术领域）；根据实际情况举例职业资格证书或技能等级证书。

（二）工作任务与职业能力分析

表 3 岗位能力分析表

岗位名称	典型工作任务 <sup>3</sup>	工作过程 <sup>4</sup>	岗位能力要求 <sup>5</sup>
营销管理岗位	使用计算机阅读商务资料；撰写简单的商务信函	使用 Windows 操作系统，能运用 Office 软件进行文档制作编辑、数据统计分析、编辑和放映幻灯片。	能借助于网络查阅并撰写一般资料、函电、协议、合同等商务文书；能使用常见的计算机应用软件，能设计简单的产品宣传网页。
	会计核算；		能看懂会计报表，能运用会计核算的基本知识和方法分析成本费用和利润问题。
	经济分析；	将工作流程数据化，利用现代财务知识分析营销工作的效益，并将分析结果用于对具体营销工作的指导。	能运用统计学的基本知识和方法，分析处理信息、数据资料。
连锁经营管理岗位	营销管理		熟悉企业管理的基本原理和基本方法；本专业必备的商务知识；市场营销方面的法律法规、惯例。
	收集信息解决问题	设计调研项目，准备调查问卷和样本，分析数据，起草报告并将其发现和建议提供给管理层。	能利用营销调研、统计学等方法 and 工具。
	改善与社会公众的关系，促进公众对组织的认识、理解及支持，树立良好的组织形象	沟通协调，处理危机。	能进行公关调查，评估社会公众的态度，确认与公众利益相符合的组织政策与程序，拟定并执行各种行动方案。
渠道经营管理岗位	连锁品牌经营	参与产品销售的所有流程。	能进行有效的产品宣传介绍；能与客户进行有效沟通（电话、网络、面对面），能进行产品贸易洽谈，签订购销合同。
	市场开拓	在开展市场调查和分析的基础上，为企业寻找新的市场机会。	具有语言表达能力和人际沟通能力；能进行客户分析。
	产品采购与产品销售	根据企业经营需要寻找最优供货渠道；建立销售网络，促进企业商品流和现金流的快速流通。	熟悉产品销售流程；能进行有效的产品宣传介绍；能与客户进行有效沟通（电话、网络、面对面），能进行有效的产品贸易洽谈，签订购销合同。
	分销渠道开发设计	建立健全企业的分销网络。	能熟悉分销渠道建立、开发和设计的基本原则、方法、技巧，能有效选择分销渠道，管理中间商。
自主创业创新岗位	解决现存的问题，实现特定的目标，制定具体可行的方案	对企业经营进行诊断，提出解决问题的方案。	能掌握有关市场营销策划的一般过程、程序或步骤、技术与方法。能有效确定主题目标，并围绕已定目标开展具有崭新创意的设计。
	完成转岗，尽快适应新的工作；从新择业	具有广博的知识，熟悉相近专业或岗位的基本知识和技能；具有主动适应社会，进一步学习相应岗位专业知识、技术的	能根据情况或需要从事其他岗位的业务工作

		能力。	
	自我推销，成功就业； 创业尝试	具有较强的职业修养和工作适应能力，可以综合运用所学知识和专业技能，在品牌和产品管理、销售和营销管理、营销调研、广告、物流管理、零售、公共关系、非营利性服务等岗位上独立开展工作。	能从事相邻专业的业务工作。

注 3：典型工作任务是一项由计划、实施、评估整个行动过程组成的完整的工作任务，能反映职业工作的内容、形式以及在职业工作中的意义、功能和作用。即同时具备如下四个特征：①具有完整的工作过程；②它能代表职业工作的内容和形式；③完成任务的方式和结果有较大的开放性；④在整个企业的工作（或经营）大环境里具有重要的功能和意义。

注 4：工作过程指企业为完成工作任务并获得工作结果而进行的一个完整的工作程序，由工作内容、工作对象、工具、工作方法、劳动组织、工作人员、工作成效组成。

注 5：概要阐述要胜任该岗位需要具备的能力，用“能……”进行描述。

## 七. 培养目标与规格

### （一）培养目标

本专业培养拥护党的基本路线、方针和政策，适应企业商务活动需要的，德、智、体、美、劳全面发展，掌握本专业必备的基本理论和爱岗敬业、安全生产意识、责任关怀意识和创新精神，从事品牌和产品管理、广告、销售和营销管理、物流、营销调研实际工作等岗位群的复合型技术技能人才。

### （二）培养规格

#### 1、知识要求

具备与本专业相适应的文化基础知识。具有计算机应用、英语等方面的知识。系统掌握：

（1）商务知识，如国际贸易和国际惯例、市场营销、国际金融、商检、海关、国际商法等方面的知识以及我国有关经济贸易的方针、政策、法规。

（2）技术知识，如商品学、工程技术知识、各类工业材料学知识、计量标准、食品检验、环境保护知识等等。

（3）人文知识，如心理学、社会学、民俗学、语言学、行为科学知识，主要是不同国家、地区、民族商务人员的风格和特点，尤其是他们的宗教信仰、商务传统和语言习惯。

（4）掌握统计学、基础会计学、管理学、现代物流等方面的基本知识、基本理论。

#### 2、能力要求

（1）具有营销专业管理和技术服务的基本能力。能利用营销调研、统计学等方法 and 工具，设计调研项目，准备调查问卷和样本，分析数据，起草报告并将其发现和建议提供给管理层。

（2）能迅速判断营销环境变化，设计相应的营销策略。会运用人际沟通技巧和销售技巧与客户、供应商、分销商、经销商、媒体等进行沟通，能进行贸易洽谈，签订买卖合同。

（3）能配合其他部门创造顾客价值和满意。能根据实际需要进行专项营销活动策划。

（4）具有较强的职业修养和工作适应能力，能综合运用所学知识和专业技能在品牌和产品管理、销售和营销管理、营销调研、广告、物流管理、零售、公共关系、非营利性服务

等岗位上独立开展工作。

(5) 能从事相邻专业的业务工作。具有主动适应社会，进一步学习相应岗位专业知识、技术的能力。

### 3、素质要求

#### (1) 思想道德素质

- D. 具有科学的世界观、人生观
- E. 具有较强的法律意识
- F. 具有良好的社会公德和道德品质

#### (2) 科学文化素质

- D. 具有正确认知方向和积极进取生活态度
- E. 具有较高审美观点和独立鉴赏的能力
- F. 具有良好的文化素养

#### (3) 身体心理素质

- D. 具有良好的生活习惯和社会责任感
- E. 具有和谐的人际关系
- F. 具有健康的心理和体质

#### (4) 职业素质

- D. 具有良好的职业道德和职业操守
- E. 具有扎实的职业技能和规范的职业行为
- F. 具有一定的职业敏感度和创新能力

表 4 市场营销专业培养（目标）规格

序号	具体内容
1	热爱社会主义祖国，拥护党的基本路线；有正确的人生观、价值观；有较高的道德修养，文明礼貌、遵纪守法、克己奉公；有高度的责任感，有严谨、认真、细致的工作作风；具有强烈的社会责任感和正义感。
2	建立与本专业相适应的知识结构体系，具备计算机操作、英语应用等方面的能力，系统掌握商务、技术、人文等领域的相关知识。
3	具有一定的体育和军事基础知识，能进行科学的身体锻炼；具有健全的心理、健康的体魄和坚强的意志。
4	有敬业爱岗、团结互助、诚实守信、遵纪守法、艰苦奋斗的良好品质。
5	对市场经济活动有具体深刻的认知，深入了解某一行业，在理论知识和实践经验上有较为充足的积累，可以承担起企业中较为复杂的经济活动的组织工作，成为合格的企业经营者。

注 6：培养目标是对该专业毕业生在毕业 5 年后能够达到的职业和专业成就的总体描述。

## 八、毕业要求

### (一) 毕业要求<sup>7</sup>

表 5 市场营销专业毕业要求

序号	毕业要求	对应的培养目标
1	具备正确的思想政治意识，愿意为社会主义现代化建设贡献自己的力量；	1

2	了解自身肩负的家庭责任和社会责任，能够踏实工作，成为社会的稳定剂；	1
3	掌握基础的经济法律知识，能够在进行经济活动时知法守法；	1
4	掌握市场营销的系统知识，具有较强的营销策划能力；	2
5	熟悉商品知识，能够有针对性地进行产品推广和广告策划；	2
6	取得国家计算机二级证书和英语应用能力 B 级以上证书；	2
7	掌握物流配送和电子商务的基础知识，能够适应新时期的互联网经济；	2
8	具备较强的人际交往能力与语言表达能力，具备自主学习能力；	2
9	体育测试达标，拥有健康的体魄；	3
10	心理健康，拥有积极乐观的精神面貌；	3
11	养成良好的生活习惯，取得“6S”证书；	4
12	加入志愿者组织或参与社会服务，拥有正确的世界观、价值观和人生观；	4
13	掌握市场营销的基础知识，能够进行市场调研和简单预测，并提出市场策划文案；	5
14	掌握人力资源规划的基础知识；	5
15	掌握生产运作计划与控制、过程管理的知识和技能；	5

注 7：毕业要求应该能够支撑培养目标的达成，应覆盖所有的培养目标。一条培养目标可以由多条毕业要求支撑，一条毕业要求也可以支撑多条培养目标，毕业要求数量不超过 15 条。

## （二）毕业要求指标点<sup>8</sup>

表 6 市场营销专业毕业要求指标点

序号	毕业要求	对应的指标点
1	具备正确的思想政治意识，愿意为社会主义现代化建设贡献自己的力量；	1 参与校内思想政治课程，并顺利通过课程测试
2	了解自身肩负的家庭责任和社会责任，能够踏实工作，成为社会的稳定剂；	1 在校期间无不良记录
3	掌握基础的经济法律知识，能够在进行经济活动时知法守法；	1 学习法律类课程，并顺利通过课程测试 2 无诚信领域的负面记录
4	掌握市场营销的系统知识，具有较强的营销策划能力；	1 按计划学习所有指定的专业课程，并顺利通过课程测试；
5	熟悉商品知识，能够有针对性地进行产品推广和广告策划；	1 学习商品学类课程，并顺利通过课程测试 2 在校期间积极参与社会实践



6	取得国家计算机一级证书和英语应用能力 B 级以上证书;	1 取得国家计算机一级证书和英语应用能力 B 级以上证书
7	掌握物流配送和电子商务的基础知识,能够适应新时期的互联网经济;	1 学习电商、物流类课程,并顺利通过课程测试
8	具备较强的人际交往能力与语言表达能力,具备自主学习能力;	1 取得普通话三级以上证书
9	体育测试达标,拥有健康的体魄;	1 体育成绩合格
10	心理健康,拥有积极乐观的精神面貌;	1 心理筛查合格
11	养成良好的生活习惯,取得“6S”证书;	1 取得学校宿管部门给予的“6S”证书
12	加入志愿者组织或参与社会服务,拥有正确的世界观、价值观和人生观;	1 加入志愿者组织或参与社会服务
13	掌握市场营销的基础知识,能够进行市场调研和简单预测,并提出市场策划文案;	1 毕业设计合格
14	掌握人力资源规划的基础知识;	1 学习管理学类课程,并顺利通过课程测试
15	掌握生产运作计划与控制、过程管理的知识和技能;	1 参与市场营销技能综合实训,并顺利通过

注 8:制订毕业要求指标点时应注意以下几点:一是要与毕业要求对应,一条毕业要求可以由几个指标点进行支撑。二是描述要具体可测,尽量用外显性行为动词,总数不超过 45 条。

## 九、课程设置及要求:

### (一) 课程体系的架构与说明

#### 1、人才培养模式

市场营销专业坚持以就业为导向,以能力为主线,以课程改革为突破口,构建“三结合、一为先”的市场营销人才培养模式,即学校与企业相结合、学习与工作相结合、理论与实践相结合,强化素质教育,坚持德育为先。

#### 2、课程体系的架构与说明

本次课程体系的建立按照《滁州职业技术学院关于制定专业学分制人才培养方案的指导意见》文件要求,结合本专业特点对原有人才培养方案及课程体系进行了大幅度修订。

课程分为通识课程、行业基本能力课程、岗位专项能力课程、专业方向模块课程、创新创业模块课程、顶岗实习、能力拓展模块六个方面。其中通识课程、行业技能能力课程及岗位专项能力课程为专业必修课程。

专业方向模块课程体系依据本专业的办学特点及区位发展需求,将专业方向确定为:连锁经营和供应链两个专业方向。学生可以依据自身情况选择一个专业方向进行学习。

创新创业模块课程结合我院校企合作单位的情况,开设包括大学生学习与职业发展指导、创新创业教育、创新创业实践课等课程。以培养学生的创新创业意识和科学的创新创业精神为目标。

2022 级市场营销专业沿用“2.5+0.5”教学计划,第六学期进行顶岗实习。

本专业确定了 6 门专业任选课，分两个学期开始。学生可以根据学习状况选择 3 门课程，修完 6 个学分即可满足毕业要求。

表 7 专业课程体系表

序号	课程名称（学习领域）	对应的典型工作任务
1	计算机应用基础 大学语文 应用文写作 商务英语	使用计算机阅读商务资料； 撰写简单的商务信函 能阅读并翻译商务函电 能熟练使用办公软件
2	经济学基础 管理学基础 会计基础	企业会计核算； 经济情况分析； 市场分析、营销管理
3	市场营销调查 市场营销基础 数字营销基础 市场营销策划 数字营销实务	收集信息解决问题 解决现存的问题，实现特定的目标，制定具体可行的方案 培养“善策划”“会传播”“精互动”的数字营销人才； 组织并执行企业活动方案； 解决不同场景下的数字营销实际问题
4	商务沟通与谈判 客户关系管理 广告实务 消费者心理与行为	改善与社会公众的关系， 促进公众对组织的认识、理解及支持，树立良好的组织形象； 懂得社会公共技巧； 能跟顾客进行良好的关系维护
5	连锁经营 零售管理 服务营销	连锁品牌经营； 零售企业经营管理； 服务类企业经营管理
6	推销实务 物流理论与实务 供应链管理 营销互动	市场开拓 产品采购与产品销售 分销渠道开发设计
7	大学生学习与职业发展指导 商务礼仪 商品知识 经济法	自我推销，成功就业； 创业尝试
8	旅游市场营销 金融基础 国际贸易实务 创新创业实践课(招就) 创新创业教育	完成转岗，尽快适应新的工作； 从新择业

## （二）专业课程体系

 表 8 市场营销专业课程矩阵表<sup>10</sup>

毕 业 要 求	毕 业 课	通 识 课	经 济 法	经 济 学	市 场 营 销	市 场 营 销	数 字 营 销	市 场 营 销	商 务 沟 通	广 告 实 务	推 销 实 务	消 费 者 经 营	连 锁 经 营	零 售 管 理	服 务 营 销	物 流 理 论	供 应 链 互 联	营 销 互 联	商 务 礼 仪	会 计 基 础	管 理 学	品 牌 管 理	客 户 关 系	零 售 管 理	商 品 知 识	创 新 创 业	素 质 拓 展	能 力 拓 展
------------------	-------------	-------------	-------------	-------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-----------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	-----------------------	------------------	------------------	------------------	-------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------	------------------

滁州职业技术学院 2022 级市场营销（五年制）专业人才培养方案

求	求	程		基	销	销	销	销	通	务	务	心	营	理	销	论	管	动	仪	础	基	理	系	理	识	业	展	展
指	标	点		础	调	基	基	策	与	判		理	与	行	为							础	与	管		课	课	课
1	1	√																										
2	1	√																										
3	1	√	√																									
	2	√	√																									
4	1		√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√	√			
5	1									√	√														√			
	2																									√		
6	1	√																										
7	1															√	√	√										√
8	1	√																										
9	1	√																										
10	1	√																										
11	1	√																										
12	1	√																										
13	1				√	√	√	√																				
14	1												√	√			√		√	√	√	√	√	√	√	√		
15	1																									√	√	√

注 9：专业课程体系可用图、表的方式进行阐述，应体现所设置的课程体系与岗位典型工作任务间的关系。

注 10：专业课程体系应涵盖所有毕业要求，支撑所有指标点的训练和培养，可采用课程矩阵的方式表述课程—毕业要求—指标点三者之间的对应关系，

注 11：毕业要求指标点落到哪一门课程可以在该门课程对应的框中打“√”

### （三）主要课程内容

表 12.1 《市场营销基础》

课程名称	《市场营销基础》		
开设学期	第一学期	基准学时	48 课时
<p><b>课程简介：</b></p> <p>该课程是市场营销专业的核心课程，是所有营销类岗位的理论基础。</p> <p>本课程的任务是教会学生最基本的市场营销知识和技巧，能够进行市场分析、产品销售、制定营销计划等工作。通过本课程的学习，使学生在理论知识上达到助理营销经理资格、商务策划师资格证、市场营销师资格证等证书的基本要求，在技能上能够出色地完成产品的销售、产品促销等环节，能够对某个产品或者企业进行市场机会分析，制定合理的营销计划，从而使具备从事市场营销活动和营销管理的基本职业技能。</p>			

**培养目标:**

**1. 专业能力目标**

通过任务驱动型的项目教学活动,了解市场与市场营销的涵义,掌握市场营销的相关理论知识,熟悉市场营销活动的基本过程以达到营销职业的岗位要求,并能够承担营销调研、营销策划和产品销售等环节的工作任务。

**2. 方法能力目标**

通过本课程的学习,掌握市场分析技术(包括市场调研、市场环境分析、消费者行为分析等)、掌握产品销售技巧、掌握渠道管理技巧和方法、掌握销售管理技巧和销售促进的方式和方法、熟悉营销策划流程和方法。

**3. 社会能力目标**

在教学过程中,不断培养学生爱岗敬业的精神、诚实守信的良好品德、坚忍不拔的毅力、积极乐观的心态、良好的人际关系、健全的人格品质等优良素质,为培养一名高素质的从业者奠定基础。

**课程内容:**

项目一为认识市场营销,使学生对市场营销学的知识框架有个整体的了解,能初步运用营销学知识分析某个具体的企业;项目二为分析营销机会,介绍企业应该如何挖掘市场机会和规避市场风险,主要由五个模块组成;项目三为规划企业营销战略,介绍企业应该如何有效地制定营销战略,以把握和利用市场机会,主要由两个模块组成;项目四为制定营销策略,介绍企业应该如何制定有效的市场营销策略,主要由四个模块组成;项目五为营销活动的管理,介绍如何通过有效地实施市场营销策略来达成预期的营销目标。

**表 12.2 《市场营销调查》**

课程名称	《市场营销调查》		
开设学期	第四学期	基准学时	64 课时
<b>课程简介:</b> <p>该课程是高职市场营销专业的一门专业核心课程,该课程的知识性、技能性和实践性很强。其功能在于使学生掌握市场调研概述、问卷调查法、访问法、抽样调查法、现代信息技术市场调查、市场调查数据的分析、市场调查报告等专业技能知识。同时还要激发和培养学生市场营销的兴趣,使学生树立自信心,养成良好的学习习惯和形成有效的学习策略,发展自主学习的能力和团队协作精神。培养学生的创新精神,拓展视野,形成健康的人生观,为他们的终身学习和就业发展打下良好的基础。</p>			
<b>培养目标:</b> <p><b>1. 素质目标:</b></p> <p>竞争意识: 具有风险意识,责任意识,有严谨,认真,细致的工作作风。</p> <p>协作精神: 具有团队精神和合作意识,具有协调工作的能力和组织管理能力。</p> <p>探索改革精神: 有锐意改革,勇于创新的精神,有本专业领域的预测能力。</p> <p>遵守职业道德,在金钱,利益面前不动摇,坚持公平,公正的工作原则,保守职业秘密。</p> <p><b>2. 知识目标:</b></p> <p>了解市场调研概述、市场调查报告等内容</p> <p>熟悉问卷调查法、访问法、抽样调查法内容。</p>			

<p>掌握现代信息技术市场调查、市场调查数据的分析等内容。</p> <p>3. 能力目标：</p> <p>培养学生市场调研的组织协调能力。</p> <p>培养学生的问卷调查的组织与协调能力。</p> <p>培养学生市场调查数据的分析的能力。</p>
<p><b>课程内容：</b></p> <p>市场调查概述；市场调查的机构；市场调查的流程；研究方案设计；抽样设计；问卷设计；测量设计；文案调查；定性调查；定量调查；信息化技术；现场质量控制；市场预测；市场调查报告</p>

表 12.3 《消费者行为分析》

课程名称	《消费者行为分析》		
开设学期	第二学期	基准学时	64 课时
<p><b>课程简介：</b></p> <p>《消费者行为分析》是市场营销专业的核心课程。该学科主要研究消费者行为特征,从而为制定市场营销战略提供依据。研究侧重两个基本问题：一是分析研究不同消费者心理和行为特征,以及影响消费者心理和行为的因素,为制定合适的营销战略提供依据；二是通过制定营销战略改变和提高消费者的购买行为和购买频率,目的是为企业创造顾客和利润。理解消费者行为是制定营销战略的关键要素,是解决营销实战问题的钥匙。</p>			
<p><b>培养目标：</b></p> <p>4. 知识目标：</p> <p>消费者行为学研究个人或组织如何选择、购买、使用、处置与消费有关的事物（包括商品、服务、体验等）以满足一定的需要。通过本课程的学习,要求学生掌握消费者行为研究的基本框架：消费者购买决策过程（包括消费者对问题的认识、信息搜集、评价与选择、购买和购后行为）；影响和决定消费者行为的个人与心理因素（包括消费者的资源、动机、知觉、学习与记忆、态度、个性、自我概念与生活方式）；影响消费者行为的外部因素（包括文化、社会阶层、社会群体、家庭和情境因素）。</p> <p>5. 能力目标：</p> <p>学生加深对理论的理解与领会,学会把握消费者的心理与行为发展变化的规律,加强对消费者心理与行为的预测与引导,以利于学生能把理论与实际相结合。</p> <p>6. 素质目标：</p> <p>培养学生分析和观察细节的能力；培养学生理实结合的逻辑思维；培养学生树立良好的岗位工作态度；锻炼学生具备良好的团队合作能力。</p>			
<p><b>课程内容：</b></p> <p>此处是按年龄细分的消费者来立项,分别对在儿童、青年、中年、老年进行分析和研究,也可按性别或者地理位置进行消费者细分。</p>			



学习情境一：儿童消费人群行为分析
（过程：儿童消费人群调研，相关商务数据分析，儿童消费人群行为分析）
学习情境二：青年消费人群行为分析
（过程：青年消费人群调研，相关商务数据分析，青年消费人群行为分析）
学习情境三：中年消费人群行为分析
（过程：中年消费人群调研，相关商务数据分析，中年消费人群行为分析）
学习情境四：老年消费人群行为分析
（过程：老年消费人群调研，相关商务数据分析，老年消费人群行为分析）

表 12.4 《市场营销策划》

课程名称	《市场营销策划》		
开设学期	第五学期	基准学时	64 课时
<b>课程简介：</b> <p>营销策划课程要求学生了解和掌握市场营销策划的基本理论、基本方法和基本程序，即对市场营销策划活动的主体——企业在市场营销活动中，为达到预定的市场营销目标，从新的营销视角、新的营销观念、新的营销思维产生和运用系统的方法、科学的方法、理论联系实际的方法，对企业生存和发展的宏观经济环境和微观市场环境进行分析，寻找企业与目标市场顾客群的利益共性，以消费者满意为目标，重新组合和优化配置企业所拥有的和可开发利用的各种人、财、物资源和市场资源，对整体市场营销活动或某一方面的市场营销活动进行分析、判断、推理、预测、构思、设计和制定市场营销方案的行为。</p>			
<b>培养目标：</b> <p>1. 知识目标</p> <p>通过本课程的教学，使学生能够掌握营销策划的基本知识和方法，了解营销策划的基本理论，为其进一步学习其他营销类课程打下良好的基础。教学中应注意对学生基础技能培养，符合大专应用型人才的培养目标。</p> <p>2. 职业技能目标</p> <p>通过对本课程的学习，使学生企业呼唤着能帮助其“跳出企业认识企业”、“跳出市场营造市场”的高水平市场营销策划，在市场调查和分析的基础之上，创造新的生活方式和消费观念，唤起消费者的购买愿望，并通过企业的生产经营活动，向消费者提供能使其满意的产品或服务，引导他们进行消费，把潜在的消费者转化为现实的消费者。</p>			
<b>课程内容：</b> <p>营销策划的发展与内涵； 营销策划的流程与组织； 营销策划中的创意；市场调研策划； 营销战略策划； 品牌策划；企业形象策划；促销策划； 网络营销策划；广告策划； 公共关系策划；营销策划方案的类型与制订； 营销策划的实施与控制。</p>			

## 十、专业课程方案

## （一）各类课程学时分配表

表 9 教学活动时间分配表

单位：周

课程 编号	学期 内容	一	二	三	四	五	六	七	八	九	十	合计	学分
1	入学教育	1										1	1
2	军训与军事理论课					2						2	2
3	大学生安全教育※	1										1	1
4	课堂教学	16	18	18	18	16	18	18	18	12		152	186
5	营销认知实习	1								0		1	1
	营销跟岗实习									6		6	18
6	暑期社会实践※				2		2					4	4
7	劳动教育课※			1		1						2	2
9	创新创业实训								1.5			1.5	1.5
10	营销顶岗实习										20	20	20
11	毕业设计答辩										0.5	0.5	3
12	毕业教育										0.5	0.5	0.5
13	学期复习考试	2	2	2	2	2	2	2	0	2			
14	学期周数	20	20	20	20	20	20	20	20	20	20	200	240

每学年 40 周，包括学生报到与复习考试，需根据校历安排各项教学活动，标\*号项目为课外学时；

表 10 专业中课程分类学时及学分比例表

课程类别		学时			占总 学时 (%)	学分	占总 学分 (%)	备注
		学时	理论	实践				
必修课程	通识课程	1480	1100	380	19%	90.5	19%	1. 教学总学时为：144.5 学分，2706 学时； 2. 课内学时为：1892 学时； 3. 实践课包括实习、实训、顶岗实训（毕业实习）； 4. 实践课占总学时的 59%。
	行业基本能力课	288	180	108	11%	45	11%	
	岗位专项能力课	384	160	224	17%		18%	
	创新创业课程	96	48	48	4%	6	4%	
	实习实训环节	600	0	600	24%	20	24%	
	其它教学环节	258	0	258	7%	16	6%	
选修课程	素质拓展课程	64	64	0	3%	4	3%	
	能力拓展课程	320	96	224	4%	16	4%	
	专业方向课程	540	340	200	11%	35	11%	
合计		4030	1988	2042	100%		100%	

## （二）课程教学进程

表 11 滁州职业技术学院 2022 级市场营销专业课程教学安排表

课程类别	课程代码	课程名称	课程类型	课程性质	考核方式	学分	教学时数			按学期分配的学时及周数									
							总学时	理论学时	实践学时	一	二	三	四	五	六	七	八	九	十
通识课		军事理论※	A	必修	考查	2	36	36	0					36					
	TB210324	思想道德与法治	A	必修	考试	3	48	32	16						48				
		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	A	必修	考试	2	32	24	8						32				
		习近平新时代中国特色社会主义思想概论	A	必修	考试	3	48	40	8					48					
		形势与政策※	A	必修	考查	1	16	16	0						8		8		
		德育	A	必修	考试	8	128	128	0	36	36	28	28						
		体育与健康	A	必修	考试	12	200	0	200	36	36	28	28	36	36				
		语文(大学语文)	A	必修	考试	14	236	236	0	72	72	28	28	36					
		数学	A	必修	考试	12	200	200	0	72	72	28	28						
		高等数学Ⅱ	A	必修	考试	2.5	40	40	0						40				
		英语（实用英语）	A	必修	考试	19.5	312	200	112	72	72	28	28	48	64				
		计算机应用基础	B	必修	考试	4.5	72	36	36	36	36								
		历史	A	必修	考试	2	32	32	0	32									
		公共艺术	A	必修	考试	2	32	32	0		32								
		普通物理	A	必修	考试	3	48	48	0					48					
小计						90.5	1480	1100	380	26	20	10	10	16	12				
行业基本能力课	ZJ202301	经济学基础	B	必修	考试	3	48	30	18					48					
	ZJ202302	商务礼仪	B	必修	考试	3	48	30	18						48				
	ZJ202303	管理学基础	B	必修	考试	3	48	30	18					48					
	ZJ202304	经济法	B	必修	考试	3	48	30	18						48				
	ZJ202305	商品知识	B	必修	考试	3	48	30	18								48		
	ZJ202306	会计基础	B	必修	考试	3	48	30	18							48			
	ZJ202301	经济学基础	B	必修	考试	3	48	30	18					48					
小计						21	288	180	108										
岗位专项能力课	ZH202301	市场营销调查	B	必修	考试	4	64	32	32							64			
	ZJ202302	市场营销技能	B	必修	考试	4	64	0	64					64					
	ZJ202303	市场营销策划	B	必修	考试	4	64	32	32								64		
	ZH202309	消费者行为分析	B	必修	考试	4	64	32	32					64					
	ZJ202317	市场营销理论与实务	B	必修	考试	4	64	32	32				48						
	ZJ202318	数字营销基础	B	必修	考试	4	64	32	32						64				
小计						24	384	160	224					54					
专业方向模块	ZF202314	数字营销广告	B	必修	考试	3.5	54	34	20						54				
	ZF202302	商务沟通与谈判	B	必修	考试	3.5	54	34	20								54		
	ZF202303	推销实务	B	必修	考试	3.5	54	34	20								54		
	ZF202304	连锁经营	B	必修	考试	3.5	54	34	20							54			

滁州职业技术学院 2022 级市场营销（五年制）专业人才培养方案

	ZF202305	零售管理	B	必修	考试	3.5	54	34	20							54			
	ZF202306	服务营销	B	必修	考试	3.5	54	34	20								54		
	ZF201319	数字营销实务	B	必修	考试	3.5	54	34	20						54				
	ZF202316	网络营销	B	必修	考试	3.5	54	34	20							54			
	ZF202310	营销互动	B	必修	考试	3.5	54	34	20									54	
	ZF202311	供应链管理	B	必修	考试	3.5	54	34	20								54		
小计						35	540	340	200	12	0	0	0	0	0	0	20		
创新创业课	CX202301	职业发展指导※	A	必修	考查	1	16	16	0					16					
	CX202302	创新创业教育	B	必修	考查	2	32	24	8						32				
	CX202303	营销职业素养教育	B	必修	考查	1	16	8	8							16			
	CX202304	创新创业专业	B	必修	考查	2	32	0	32								32		
小计						6	96	48	48	0	0	0	0	2	2	2	2		
素质和能力拓展课		《公共选修课表》	A	选修	考查	4	64	64	0							32	32		
	GT202301	国际贸易实务	B	必修	考试	4	64	8	56						36				
	GT202302	商务英语	B	必修	考试	4	64	8	56						36				
	GT202303	应用文写作	B	选修	考试	4	64	8	56							36			
	GT202306	电商直播	B	选修	考试	4	64	8	56								36		
小计						20	320	96	224	0	0	0	0	0	0	0	0	18	
合计						232.5	4030	1988	2042	26	28	26	26	28	24	22	22	18	
周学时																			

说明：（1）《军事理论》课在军训期间开设。（2）《体育》课第三学期采用俱乐部制上课，不占课内学时，打\*号为课外学时。（3）《形势与政策》课教学以系列讲座形式开展。（4）《大学语文》安排在第一或第二学期。（5）《高等数学》根据专业情况选择《高等数学 I》或《高等数学 II》，《高等数学 II》安排在第一或第二学期。（6）《大学生学习与职业发展指导》以专题讲座形式教学，以系部辅导员为主要教学力量，第一学期完成。（7）非计算机专业按以上计划开设《计算机应用基础》课程安排在第一学期或第二学期，信息工程系计算机专业和相关专业可适当调整本课程教学计划。（8）标\*号为专业核心课程，每个专业一般 6-8 门核心课程。

## 十、实施保障

### （一）专业教学团队基本要求

1. 专业课教师任职资格：具备所负责课程的专业教育背景，本科及本科以上学历，助理讲师以上技术职称；具有端正严谨的工作态度，相应课程的实践教学能力。

2. 实训教师任职资格：具备所负责课程的专业技能，并具备实践教学能力，具备专业资质证书或考评员资格证书，专科以上学历，中级及中级以上技术职称。

### （二）实践教学条件基本要求

#### 1. 校内实训基本要求

表 13-1 营销技能实训（<营销技能实训>）

实训室名称	市场营销实训室	面积要求	40m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	ITMC 软件	1	
2	台式电脑	60	

3	电脑桌	60	
4	椅子	60	

表 13-2 商务谈判室（<商务谈判>）

实训室名称	商务谈判室	面积要求	50m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	商务谈判桌	1 台	
2	椅子	50 个	
3	扩音话筒	2 架	
4	投影仪	1 台	

表 13-3 服务营销实训室（服务营销）

实训室名称	服务营销实训室	面积要求	30m <sup>2</sup>
序号	核心设备	数量要求	备注
1	货架	10 个	
2	收银机	2 台	
3	购物车	6 辆	
4	电视机	1 台	

2.校外实习基地基本要求（合作深度包括深度合作型、紧密合作型、一般合作型三个等级，各等级标准参照校外实践教学基地建设标准。）

表 14 顶岗实习

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	用途 <sup>12</sup>	合作深度要求
1	滁州金鹏控股集团	滁州金鹏控股集团	认知实习	深度合作
2	上海平安保险公司	上海平安保险公司	认知实习；顶岗实习	一般合作型
3	南京垦荒人	南京垦荒人有限公司	认知实习；顶岗实习	一般合作型
4	浙江十足集团	浙江十足集团	认知实习；顶岗实习	一般合作型
5	南京摩乐服饰	南京摩乐服饰	认知实习；顶岗实习	一般合作型

注 12：指认识实习、跟岗实训、顶岗实习等。

（三）使用的教材、数字化（网络）资料等学习资源

教材类型包括国家、省规划教材、精品重点教材、行业部委统编教材、自编教材等。

表 15 市场营销专业教材选用表

序号	教材名称	数字化资源	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	商务礼仪	xueyinonline.com/detail/ 223326911	部省规划	湖南师范大学出版社	江卫华	2018.1
2	消费者行为分析与 实务	xueyinonline.com/detail/ 222538348	部省规划	教育科学出版社	陈俊	2019.1



3	连锁经营与管理	chaoxing.com/course/224 081838	部省规划	湖南师范大学出版社	周云霞	2019.11
4	市场调查与预测	chaoxing.com/course/215 994383	部省规划	教育科学出版社	陆克斌	2019.1
5	零售学	chaoxing.com/course/206 274272	部省规划	东北财经大学出版社	孙晓红	2018.8
6	供应链管理	chaoxing.com/course/225 644165	部省规划	东北大学出版社	骆金鸿	2019.1

#### （四）教学方法、手段与教学组织形式建议

根据人才培养目标，教学过程需要注意方法手段的多样化，建议利用的教学方法有：任务驱动法、参观教学方法、自主学习法。建议利用的教学手段有：多媒体演示教学、情境模拟教学等。理实一体课程可结合校内实训基地的相关软件和实训器材进行。

#### （五）教学评价、考核建议

在 2021 级市场营销专业课程改革的基础上，继续深化课程考核改革，强化过程考核。加大过程考核比例，努力提高学生的实践动手能力。构建第三方考核评价体系，实现人才培养的知识、能力、素质目标。

##### 1. 考核成绩与绩点折算方法

百分制成绩	90-100	80-89	70-79	60-69	<60
绩点	4.0-5.0	3.0-3.9	2.0-2.9	1.0-1.9	0.0
五级制成绩	优秀	良好	中等	及格	不及格
绩点	4.5	3.5	2.5	1.5	0.0

##### 2. 学分绩点计算方法

某门课程学分绩点，即等于该门课程的绩点数乘以该门课程的学分数。平均学分绩点一般作为衡量学生学习质量的主要指标，可按学期或学年进行结算，作为综合考评及奖励学生的重要依据

平均学分绩点计算公式为：

$$\text{平均学分绩点} = \frac{\sum \text{所学课程(环节) 学分} \times \text{绩点}}{\sum \text{所学课程(环节) 的学分}}$$

##### 3. 课程学分获取

课程学分是指专业人才培养方案中规定的必修课、限选课和任选课学分。

(1) 学生必须按规定参加各类课程的学习，取得考核资格，考核评价成绩达到 60 分或及格以上者，经审查确认后即可获得该门课程学分；经批准缓考的，课程考试成绩以实际成绩计入，并取得相应学分。

(2) 独立的实践教学环节（实训周），学生出勤率达 80% 以上，经考核合格方可获得该课程的学分。综合实践教学作为一个完整的学分计算单位，不拆开计分。

(3) 课证融合课，可以实行“以证代考”，考级通过，取得相应学分非课程学分取得。

#### 4. 非课程学分的获取

非课程学分由互认学分和奖励学分构成。

(1) 互认学分是指参加其他函授教育、自考、社会培训、网络学习或校际课程等途径获得的学分。学分互认需由学生本人提出申请，经所在系部审核，报教务处备案。

(2) 学生个人或团队在创业实践活动、技能大赛、发表论文、获得专利等方面取得成绩，对照《滁州职业学院职业技能大赛管理办法》等文件规定，由学生所在系出具证明材料，经活动具体负责部门审核、教务处审批，获得相应的学分。

以上非课程学分，属于同一范畴和类型的，以最高学分为准，不重复计分；以上非课程学分总和不得超过本专业要求总学分的  $1/3$ 。

#### 十一. 继续专业学习深造建议

(一) 继续学习的渠道：通过全省统考的“专升本”、成人高考“专升本”、自学考试“专升本”、出国学习等形式实现继续学习和深造。

(二) 建议继续学习与深造的专业：市场营销、物流管理、电子商务等。

市场营销教学团队

二〇二二年六月

## 2022 级商务英语专业人才培养方案

### 一、专业名称及代码：

商务英语（570201）

### 二、入学要求：

本专业招收普通高级中学毕业、中等职业学校毕业或具备同等学力的退役军人、下岗职工、农民工和新型职业农民等。

### 三、修业年限：

本专业学制三年，可实施弹性学习，最长不超过六年。

### 四、团队成员

表 1 专业教学标准编制团队成员名单表

序号	姓名	工作单位	职称/职务
1	齐巧云	滁州职业技术学院	副教授/商务英语专业负责人
2	乔艳	滁州职业技术学院	教授
3	陈艳	滁州职业技术学院	副教授
4	程诚	滁州职业技术学院	副教授
5	曹秦	滁州职业技术学院	讲师
5	伍媚	滁州职业技术学院	讲师
6	朱建东	上海香雪海国际贸易有限公司	经理
7	丁建峰	滁州富达机械电子有限公司	经理

注 1：指参与标准编制的主要成员，含校外专家。

### 五、职业面向：

#### （一）职业面向

表 2 职业面向与主要岗位简表<sup>2</sup>

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）	职业资格证书或技 能等级证书
教育与体育大 类（57）	语言类（5702）	商 务 服 务 类 （72）其他商务 服务类（729） 翻 译 服 务 （7294）	2-06-05-00 国际商 务人员 2-06-99-00 其他经 济业务人员 3-01-02-99 其他行	跨境商务岗；外贸业务 岗；涉外行政岗；教育 培训岗。	剑桥商务英语证书 CET-4,CET-6 英语口语证书

注 2：所属专业大类及所属专业类应依据现行专业目录；对应行业参照现行的《国民经济行业分类》，主要职业类别参照现行的《国家职业分类大典》，根据行业企业调研，明确主要岗位类别（或技术领域）；根据实际情况举例职业资格证书或技能等级证书。

## （二）工作任务与职业能力分析

表 3 岗位能力分析表

岗位名称	典型工作任务 <sup>3</sup>	工作过程 <sup>4</sup>	岗位能力要求 <sup>5</sup>
外贸业务岗	1、 跟单，商检； 2、 外贸函电的制备； 3、 外贸文件的翻译； 4、 外贸单证的制作 5、 贸易谈判与现场翻译	1、熟悉商品市场动态； 2、寻找国际贸易伙伴； 3、交易磋商谈判与翻译； 4、签订进出口贸易合同； 5、结合贸易术语办理收发货相关手续； 6、结合结算方式办理货款收付事宜； 7、办理进出口收付汇核销手续； 8、办理出口退税手续。	1、英语听、说、读、写、译的能力 2、国际贸易实务操作能力 3、外贸函电撰写能力 4、外贸单证缮制能力
涉外行政岗	1、 接待安排； 2、 英文资料的翻译； 3、 现场翻译； 4、 会场布置； 5、 商务沟通与谈判；	了解对外接待工作总则；熟悉对外接待工作范围；明确对外接待部门和职责；掌握对外接待原则；确定接待规格；掌握接待礼仪；安排接待事宜及其它；辅助进行商务沟通与谈判；进行英文文书翻译。	1、英语听、说、读、写、译的能力 2、人事管理能力 3、涉外商务沟通、交流能力 4、涉外文书处理能力

注 3：典型工作任务是一项由计划、实施、评估整个行动过程组成的完整的工作任务，能反映职业工作的内容、形式以及在职业工作中的意义、功能和作用。即同时具备如下四个特征：①具有完整的工作过程；②它能代表职业工作的内容和形式；③完成任务的方式和结果有较大的开放性；④在整个企业的工作（或经营）大环境里具有重要的功能和意义。

注 4：工作过程指企业为完成工作任务并获得工作结果而进行的一个完整的工作程序，由工作内容、工作对象、工具、工作方法、劳动组织、工作人员、工作成效组成。

注 5：概要阐述要胜任该岗位需要具备的能力，用“能……”进行描述。

## 六. 培养目标与规格<sup>6</sup>：

### （一）培养目标

本专业培养目标定位与社会需求及学生就业相结合，使学生成为掌握综合英语语言应用技能、实用商务应用技能、现代信息应用技能，能适应现代社会商务领域发展和地方外向型经济发展需要的，具有人文素养和职业道德的复合型技术技能人才。

### （二）培养规格：

#### 1、知识要求

（1）掌握经贸人才必需的经济学基础、管理学基础、计算机应用基础、思想政治理论课等必要的人文素养和通识知识。

（2）掌握与职业基本技能相适应的英语语言、国际贸易等专业基础知识，了解我国对外贸易发展的最新趋势。

(3) 掌握与职业技术技能相适应的商务交际、商务翻译、外贸函电、涉外谈判等专业知识。

## 2、能力要求

(1) 具有良好的英语语言基础和熟练的听、说、读、写、译的能力，尤其是英语口语能力和跨文化交际能力。

(2) 具备用英语从事国际商务工作的能力，进行对外商务沟通洽谈、接待、文书写作与整理能力。

(3) 具备综合运用语言及商务知识解决实际问题，以及管理与组织协调能力；

(4) 具备在涉外企业从事国际贸易实务操作与管理工作的能力，制作各种进出口单证、完成涉外业务活动各环节的基本技能。

(5) 掌握计算机应用的基本知识，具备一定的计算机操作能力，达到非计算机专业考试国家一级水平。

## 3、素质要求

(1) 具备较强的自主学习能力和较强的观察、分析判断与信息处理能力。

(2) 具备一定的创造性思维、较强的创新意识和创业能力。

(3) 良好的人际沟通和独立工作能力。

(4) 具有良好的身体素质和健康的心理素质。

表 4 商务英语专业培养（目标）规格

序号	具体内容
I	具备较强的英语听、说、读、写、译能力，尤其是英语口语能力和跨文化交际能力；
II	具备用英语从事国际商务工作的能力，以及良好的人际沟通和独立工作能力；具备综合运用语言及商务知识解决实际问题，以及管理与组织协调能力；
III	具备较强的自主学习能力和较强的观察、分析判断与信息处理能力；具备一定的创造性思维、较强的创新意识和创业能力；
IV	具有一定的科学文化水平、良好的人文素养和职业道德，有高度的责任感，有严谨、认真、细致的工作作风，具有健康的身体和心理素质，成为爱岗敬业和德智体美劳等全面发展的负责任公民。
V	熟悉外贸行业国内外发展现状，了解行业发展趋势，能够为滁州地区商贸发展做出贡献。

注 6：培养目标是对该专业毕业生在毕业 5 年后能够达到的职业和专业成就的总体描述。

## 七、毕业要求

### （一）毕业要求 7：

表 5 商务英语专业毕业要求

序号	毕业要求	对应的培养目标
1	具备英语口语交流和跨文化交际能力	I；II
2	具备较强的英语听读能力	I；II



3	具备对外商务文书写作、整理与翻译能力	I ; II
4	具备用英语从事国际商务贸易单证处理的能力	I ; II ; V
5	具备综合运用语言及商务知识解决实际问题的能力	I ; II ; V
6	具备涉外行政接待、组织协调及商务谈判的能力	II ; III
7	能够在具有多样性的团队中作为个体、成员或负责人有效地发挥作用	II
8	具备较强的人际交往能力与语言表达能力,有效自主学习和创新	I ; II ; III
9	具备正确的人生观、价值观,能够恪守职业准则,理解和遵守职业道德和规范,有较高的社会责任感	I ; IV
10	具备健康的体魄和胜任工作岗位所需要的身体条件	IV

注 7: 毕业要求应该能够支撑培养目标的达成,应覆盖所有的培养目标。一条培养目标可以由多条毕业要求支撑,一条毕业要求也可以支撑多条培养目标,毕业要求数量不超过 15 条。

## (二) 毕业要求指标点<sup>8</sup>:

表 6 商务英语专业毕业要求指标点

序号	毕业要求	对应的指标点
1	具备英语听说沟通能力	1. 在涉外业务环境中恰当使用商务英语进行听说沟通。
		2. 能听懂并掌握常见商务英语术语和词汇。
		3. 能听懂基本商务英语业务活动,包括产品介绍、询报价、会展、装运等
2	具备较强的英语阅读和跨文化交际能力	1. 掌握英语阅读技能,准确理解商务文本。
		2. 了解商务英语涉外业务相关的背景知识和商务活动中存在的文化差异。
3	具备对外商务文书写作、整理与翻译能力	1. 外贸函电撰写
		2. 英文商务文书写作与翻译。
4	具备用英语从事国际商务单证处理的能力	1. 制作和翻译各种进出口单证,完成涉外业务活动。
		2. 掌握国际贸易术语和流程,了解我国与他国的对外贸易方针,掌握询盘、发盘、还盘、收盘等业务技能。
5	具备综合运用语言及商务知识解决实际问题的能力,掌握一门二外。	1. 国际商务沟通与谈判。
		2. 了解我国与他国的经济政策和法律规范。
		3. 利用第二外语进行日常交际。
6	具备涉外行政接待和组织协调能力	1. 能正确进行涉外接待和礼仪活动的组织和安排,掌握国际商务礼仪。
		2. 办公软件的熟练操作。
7	能够在具有多样性的团队中作为个体、成员或负责人有效地发挥作用	1. 能主动与团队其他成员合作开展工作。
		2. 能独立完成团队分配的工作。

		3. 能胜任团队成员的角色和责任, 能组织团队成员开展工作。
8	具备较强的人际交往能力与语言表达能力, 有效自主学习和创新	1. 能认识不断探索和学习的必要性, 具有自主学习和终身学习的意识。 2. 具备终身学习的知识基础, 掌握自主学习的方法, 了解拓展知识和能力的途径。 3. 能针对个人或职业发展的需求, 采用合适的方法, 自主学习, 适应发展。
9	具备正确的人生观、价值观, 能够恪守职业准则, 理解和遵守职业道德和规范, 有较高的社会责任感	1. 关爱他人, 主张正义, 诚信守则, 具有人文知识、思辨能力、处事能力和科学精神。 2. 理解社会主义核心价值观, 了解国情, 维护国家利益, 具有推动民族复兴和社会进步的责任感。 3. 了解国际商务行业从业人员的职业性质和责任, 在工程实践中能自觉遵守职业道德和规范, 具有法律意识
10	具备健康的心理和胜任工作岗位所需要的身体条件	1. 体魄健康, 身体素质好 2. 心理承受能力强, 能有效自我调节

注 8: 制订毕业要求指标点时应注意以下几点: 一是要与毕业要求对应, 一条毕业要求可以由几个指标点进行支撑。二是描述要具体可测, 尽量用外显性行为动词, 总数不超过 45 条。

## 八. 课程设置及要求:

### (一) 课程体系的架构与说明<sup>9</sup>

本次课程体系的建立按照《滁州职业技术学院关于制定专业学分制人才培养方案的指导意见》文件要求, 结合本专业特点对原有人才培养方案及课程体系进行了修订。

课程分为通识课程、行业基本能力课程、岗位专项能力课程、专业方向课、创新创业模块课程、素质拓展模块、能力拓展课程、实习实训环节和其他教学环节共九个方面。其中通识课程、行业基本能力课程及岗位专项能力课程为专业必修课程。

专业基础课成体系依据外贸行业对外贸人才的需求, 培养其听、说、读、写基本技能, 开设 11 门课, 供学生在 2-4 学期内完成

专业核心课程体系依据外贸行业和企业的用人要求, 围绕外贸业务等核心岗位能力发展需要开设 6 门课程。

专业方向课程体系依据本专业的办学特点及区位发展需求, 围绕外贸业务和涉外接待的核心岗位能力发展需要开设 6 门课程。

创新创业模块课程结合我院校企合作单位的情况, 开设英语教育与培训的创新创业模块, 带动学生创业, 达到创新创业目标。

能力拓展模块确定了 6 门专业任选课, 分三个学期开始。学生可以根据学习状况选择 3 门课程, 修完 6 个学分即可满足毕业要求。

### (二) 专业课程体系

表 7 商务英语专业课程体系表

序号	课程名称（学习领域）	对应的典型工作任务
1	商务英语函电，剑桥商务英语，商务英语听力，国际贸易实务，商务礼仪，商务英语口语	1、 跟单，商检； 2、 外贸函电的制备； 3、 外贸文件的翻译； 4、 外贸单证的制作 5、 贸易谈判与现场翻译
2	交际口语，商务英语精读，商务英语泛读，商务英语翻译，涉外文秘实务，第二外语，会展英语，商务沟通与谈判	6、 涉外接待安排； 7、 英文资料的翻译； 8、 现场英文翻译； 9、 商务会场布置； 10、 商务沟通与谈判；

 表 8 商务英语专业课程矩阵表<sup>10</sup>

毕 业 要 求	毕 业 要 求 指 标 点 <sup>11</sup>	商 务 英 语 精 读	商 务 英 语 泛 读	商 务 英 语 听 力	商 务 英 语 口 语	商 务 英 语 翻 译	商 务 英 语 函 电	剑 桥 商 务 英 语	外 贸 单 证 实 务	国 际 贸 易 实 务	商 务 沟 通 与 谈 判	涉 外 文 秘 实 务	会 展 英 语	商 务 礼 仪	交 际 口 语	第 二 外 语	通 识 课 程	创 新 创 业 课 程	能 力 拓 展 课 程	素 质 拓 展 课 程
1	1			√	√			√							√	√				
	2			√	√			√							√	√				
	3			√	√			√							√	√				
2	1	√	√																√	
	2	√	√																√	
3	1	√	√			√	√	√				√								
	2	√	√			√	√	√				√								
4	1					√	√	√	√	√										
	2						√	√	√	√										
5	1								√	√	√					√			√	
	2								√	√	√					√			√	
	3								√	√	√					√			√	
6	1										√	√	√	√						

滁州职业技术学院 2022 级商务英语专业人才培养方案

	2										√	√	√	√					
7	1																√	√	√
	2																√	√	√
	3																√	√	√
8	1										√			√			√	√	√
	2						√				√			√			√	√	√
	3						√				√			√			√	√	√
9	1																√		√
	2																√		√
	3																√		√
10	1																√		√
	2																√		√

注 9：专业课程体系可用图、表的方式进行阐述，应体现所设置的课程体系与岗位典型工作任务间的关系。

注 10：专业课程体系应涵盖所有毕业要求，支撑所有指标点的训练和培养，可采用课程矩阵的方式表述课程—毕业要求—指标点三者之间的对应关系，

注 11：毕业要求指标点落到哪一门课程可以在该门课程对应的框中打“√”

### （三）主要课程内容

#### 外贸英文函电（课程名称）

课程名称	外贸英文函电		
开设学期	3	基准学时	56
<b>职业能力要求：</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.英语听、说、读、写、译的能力</li> <li>2.国际贸易实务操作能力</li> <li>3.外贸函电撰写能力</li> </ol>			
<b>课程目标：</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.了解各种商务英语函电的格式、语言风格及语言特点；</li> <li>2.教会学生撰写符合国际商务规范的各种商务英语函电；</li> <li>3.熟悉并掌握商务英语函电常用的缩略词、专业词汇及惯用句型；</li> <li>4.能阅读并正确理解、翻译各种商务英语函电；</li> <li>5.能熟练地用英语书面交流各种商务信息，审核和处理国际商务业务文件。</li> </ol>			
<b>课程内容：</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 建立业务关系函电写作；</li> <li>2. 询盘及回复函电写作；</li> <li>3. 报盘及回复函电写作；</li> <li>4. 保险函电写作；</li> <li>5. 支付函电写作；</li> <li>6. 包装函电写作；</li> <li>7. 装运函电写作。</li> </ol>			

剑桥商务英语（课程名称）

课程名称	剑桥商务英语		
开设学期	4	基准学时	56
<b>职业能力要求:</b> <p>专业能力: 1.能无障碍看懂及撰写英文商务信函、报告、合同、会议记录等商务类文件 2. 具备基本的商务英语听说读写译技能, 能在一般的活动中进行应对和交流; 3.具备基本商务知识, 了解熟悉并能参加商务活动</p> <p>方法能力: 1.案例运用能力 2. 提出、分析和解决商务问题能力 3.分析、推理、判断和综合概况能力 4. 借助网络工具自主学习和实际操作能力</p> <p>职场能力;1. 具有良好的职业道德和敬业精神 2. 具有独立思考能力 3. 具有有效沟通和团队合作精神 4. 具有良好心理素质和灵活应变能力</p>			
<b>课程目标:</b> <ol style="list-style-type: none"> <li>1、 通过本课程的学习, 使学生具备以下能力:</li> <li>2、 能熟悉商务概念和公司结构有关的内容和专业术语</li> <li>3、 能看懂商务联系、介绍和洽谈的有关内容和专业术语</li> <li>4、 能熟悉人力资源管理的有关内容和专业术语</li> <li>5、 能了解商务报告的英文格式、体裁, 看懂简单的英文商务报告</li> <li>6、 能熟悉英文版电子商务的有关内容和用语</li> </ol>			
<b>课程内容:</b> <p>Module One Business topic: World of Work Business skills: Personal and Professional details Exam spotlight: BECp Exam Format; Reading Test Format</p> <p>Module Two Business topic: Work in Progress Business skills: Making arrangements Exam spotlight: Writing Test Format</p> <p>Module Three Business topic: Company biography Business skills: Company Performance Exam spotlight: Listening Test Format; Listening Test: Part one</p> <p>Module Four Business topic: International business Business skills: Business communications Exam spotlight: Speaking Test Format; Speaking Test: Part one</p> <p>Module Five Business topic: Career Choices Business skills: Achievements and plans Exam spotlight: Reading Test :Part One to Three</p> <p>Module Six Business topic: Business Travel Business skills: Travel Arrangements Exam spotlight: Writing Test :Part One</p> <p>Module Seven Business topic: Products and services Business skills: Orders and contracts Exam spotlight: Listening Test: Part Two and Three</p> <p>Module Eight Business topic: Manufacturing processes Business skills: Problem and solutions Exam spotlight: Speaking Test: Parts Two and Three</p>			



Module Nine	Business topic: The Future Business skills: Meetings Exam spotlight: Reading Test: Parts Four and Five
Module Ten	Business topic: Career Development Business skills: Organizing a conference Exam spotlight: Writing Test :Parts Two
Module Eleven	Business topic: Health and Safety Business skills: Reporting accident Exam spotlight: Listening Test :Part Four
Module Twelve	Business topic: The job market Business skills: Job applications Exam spotlight: Reading Test: Parts Six and Seven; How to approach the BEC Exam

商务英语精读（课程名称）

课程名称	商务英语精读		
开设学期	第 1-4 学期	基准学时	56 学时/学期
<b>职业能力要求:</b> 1. 英文阅读能力 2. 英文写作能力 3. 英文翻译能力 4. 英文听力能力			
<b>目标一： 语言知识</b> （1）语法知识（语音系统和书写形式知识:能正确使用语音、语调进行连续表达。词汇知识: 能掌握 1160 左右大学英语四级词汇。句法知识: 能掌握英语基本句式，分析简单的长难句。）。 （2）篇章知识（能理解上下文间的逻辑关系，并能使用简单的衔接手段表达承转、因果等关系；能使用简单的衔接手段，连贯有逻辑地表达意义。） （3）社会语言知识（自然表达或惯用语表达知识：能运用语法知识理解语篇，描述事件，表达个人意愿。）			
<b>目标二： 语言能力</b> （1）语言理解能力（听力理解能力：能听懂语速正常的关于某一话题的叙述，获取相关信息。阅读理解能力：能通过浏览文章，了解文章大意，提炼文章关键信息，能利用略读、寻读、跳读等不同的阅读技巧，找出文章中的重要信息）； （2）语言表达能力（口头表达能力：能较为完整且连贯地讲出简短故事，转述活动的主要内容，有条理地口头描述个人经历，如旅行经历。书面表达能力：能根据写作主题和内容要求，拟定合适的作文题目，根据内容的重要性和主次关系构思文章结构，列出所读文章的要点、关键词等，合理安排文章的开头、发展和结尾，以使结构完整。） （3）翻译能力（笔译能力：能翻译篇以短句为主、幅短小的描述社会生活的文本。）			
<b>目标三： 素质能力（课程思政）</b> （1）具有良好的综合素养、具有自主学习能力和良好的学习习惯； （2）具有良好的中西方综合文化素养； （3）具有团队合作能力：培养学生的英语语言沟通能力、协调能力和反思能力。 （3）具备良好的思想政治素质和马克思主义理论水平，能积极投身社会主义建设，具有家国情怀。爱国主义教育：学好英语，报效祖国；教育学生在与外国人打交道时，保持爱国心，弘扬中国传统文化和中华民族的优良传统；发扬大国“工匠精神”，学习、工作都要“精益求精”，做“最好的自己”。			

(4) 具有正确的世界观、价值观和人生观,具备良好的思想品德和敬业、勤业等良好的职业道德和意识。社会责任教育:培养学生为人民服务、帮助弱小的意识;教育学生要爱岗敬业、遵纪守法、诚实守信;“少年强则中国强”,教育学生好好学习实现“个人梦想”,为实现“中国梦”努力奋斗。			
课程内容:			
模块	知识目标	能力目标	思政目标
Introduction & Discussion	(1)团队的相关单词、短语及表达法; (2)团队的概念; (3)团队合作的概念。	(1)听懂小组成员的英文表述(听力能力) (2)能用英语口头汇报“团队合作的重要性”; (口语能力) (3)培养他们的语言沟通能力、协调能力、团队协作能力。(职业核心能力)	(1)培养学生为人民服务的意识、责任意识和遵纪守法; (2)培养他们的人文素养和跨文化素养、弘扬传统文化; (3)培养团队协助精神,共建和谐团队、爱岗敬业精神; (4)培养爱国情怀、国际意识及大国工匠精神。 <b>(将思政元素通过学生讨论任务融入课程)</b>
Listening & Speaking	(1)有关团队管理的单词、短语及表达法; (2)团队管理的概念; (3)团队管理方法的英语理论知识。	(1)听懂两则音频材料的内容,完成听力阅读理解(听力能力) (2)能进行关于“团队管理”口语会话; (口语能力) (3)培养他们的语言沟通能力、协调能力、团队协作能力。(职业核心能力)	(1)培养学生为人民服务的意识、责任意识和遵纪守法; (2)培养他们的人文素养和跨文化素养、弘扬传统文化; (3)培养团队协助精神、爱岗敬业精神、工匠精神; (4)培养爱国情怀、国际意识。 <b>(将思政元素通过写作任务融入课程)</b>
Reading	(1)掌握团队建设的相关词汇和表达法; (2)掌握团队建设五步骤; (3)掌握有效团队的十一大特点的英语表达法。	(1)能用英语口头汇报如何组建团队; (口语能力) (2)能用书面汇报的形式表述组建团队时的注意事项; (书写能力) (3)培养学生快速阅读能力; (阅读能力) (4)培养他们的语言沟通能力、协调能力、团队协作能力。(职业核心能力)	(1)培养学生为人民服务的意识、责任意识和遵纪守法; (2)培养他们的人文素养和跨文化素养、弘扬传统文化; (3)培养团队协助精神、爱岗敬业精神、工匠精神; (4)培养爱国情怀、国际意识。 <b>(将思政元素融入口语交际任务)</b>
Case Study	(1)巩固有关团队、团队建设、团队合作、团队管理、团队沟通等的单词、短语及表达法; (2)巩固团队、团队建设、团队合作、团队管理等概念; (3)案例分析的表述结构。	(1)分析能力; (2)英语口语表达能力; (3)培养他们的语言沟通能力、协调能力、团队协作能力。(职业核心能力)	(1)培养学生为人民服务的意识、责任意识、遵纪守法意识、正确的三观; (2)培养他们的人文素养和跨文化素养、弘扬中华民族传统文化; (3)培养团队协助精神和爱岗敬业精神; (4)培养爱国情怀、国际意识及大国工匠精神。 <b>(将思政元素通过案例分析融入课程)</b>
Grammar & Usage	(1)将来完成时的概念; (2)将来完成时的构成; (3)将来完成时与现在完成时及过去完成时的区别。	(1)正确使用将来完成时; (2)归纳、总结能力; (3)培养他们的语言沟通能力、协调能力、团队协作能力。(职业核心能力)	(1)培养学生为人民服务的意识、责任意识和遵纪守法意识; (2)培养他们的人文素养和跨文化素养、弘扬中华民族传统文化; <b>(将思政元素通过例句融入课程)</b>

Practical Writing	(1)广告的定义; (2)广告的用词特点和句法特点; (3)招聘广告的结构。	(1) 能根据公司用人要求, 准确地使用英语词汇和句法, 写出较好的人才招聘广告;(写作能力) (2) 培养他们的语言沟通能力、协调能力、团队协作能力。	(1)培养学生为人民服务的意识、责任意识、遵纪守法意识、正确的三观; (2) 培养他们的人文素养和跨文化素养、弘扬中华民族传统文化; (3) 培养团队协助精神和爱岗敬业精神;
-------------------	--	---	---

商务英语翻译 (课程名称)

课程名称	商务英语翻译		
开设学期	3	基准学时	56
<b>职业能力要求:</b>  专业能力:  1. 掌握商务英语翻译的基本理论与技巧;  2. 了解不同商务英语文体的格式、语言风格、语言特点及相应的翻译策略;  3. 了解中英两国商务活动中的不同的语言和文化差异;  4. 熟悉并掌握各类商务英语翻译类型中常用的缩略词、专业词汇及惯用句型;  5. 能阅读并正确理解、翻译各种商务英语文本;  6. 能熟练地用英语书面交流各种商务信息, 审核和处理国际商务业务文件。  方法能力:  1. 通过各种媒体资源查找所需信息; 能够自主学习新知识;  2. 具有理解、总结归纳能力, 能触类旁通, 为处理各种不同英语文本打下基础。  社会能力:  1. 具有良好的职业道德和敬业精神;  2. 具有交流沟通和团队协作能力;  3. 具有良好心态, 能够适应环境的能力。			
<b>课程目标:</b>  通过本课程学习, 让学生了解翻译基础理论和英汉两种语言的异同; 理解国际商务与国际贸易业务的英文商务文字资料; 掌握国际贸易业务必备的专业英语知识; 掌握国际商务英汉翻译的基本理论知识与技巧; 掌握英语商务合同、协议、会议纪要、商标、商号、广告和产品说明书的语篇文体知识。			
<b>课程内容:</b>  1.名片;  3 商标;  5.企业介绍;  7.广告;  9.商务信函;  11.商务报告;  2.标识;  4.组织机构;  6.产品说明书;  8.公关文稿;  10.单证;  12.商务合同。			

商务英语泛读（课程名称）

课程名称	商务英语泛读		
开设学期	第 1-3 学期	基准学时	56 学时/学期
<b>职业能力要求:</b> 专业能力: 1.学生提取信息的能力,使其了解最新的国际商务信息和当今的商务热点 2. 能在阅读难度适中的文章时做笔记、归纳撰写提纲摘要能力, 加强学生对商业活动本质和商务活动规程的了解; 3.能翻译一定长度文章,提高学生英语口语表达能力 方法能力: 1.构词法识别生词能力 2. 提出、分析和解决商务问题能力 3.分析、推理、判断和综合概况能力 4. 借助电子工具自主学习能力 职场能力;1. 具有良好的职业道德和敬业精神 2. 具有独立思考能力 3. 具有有效沟通和团队合作精神 4. 具有良好心理素质 and 灵活应变能力			
<b>课程目标:</b> 通过本课程的学习,使学生具备以下能力: 1. 熟悉主要商务英语文章的类型 2. 能基本读懂主要商务英语报刊、杂志有关商务活动、难度较低的报道和评论文章 3. 能基本读懂英文原版商务教科书有关章节的大意 4. 能将一般性英语商务材料译成汉语			
<b>课程内容:</b> Unit 1 Business and your life Unit 2 Marketing is all around us Unit 3 Buying motives Unit 4 Selling Unit 5 American business heroes Unit 6 Types of business organizations Unit 7 Other types of business organizations Unit 8 The coca-cola company's first hundred years Unit 9 Brand and brand names Unit 10 Reaching china's digital consumers			

## 九. 教学进程总体安排

### (一) 各类课程学时分配表

表 9 教学活动时间分配表

单位: 周

课程类别	内容 \ 学期	一	二	三	四	五	六	合计	学分
通识课程									
行业基本能力课	课内教学	14	17	17	18	14.5		79.5	91
岗位专项能力课									
创新创业课									
实践教学课	外贸岗位认知实习					1		1	1
	外贸跟单综合跟岗实习					1		1	1
	顶岗实习						20	20	20
其它环节	入学教育	1						1	1
	军训	2						2	2
	劳动教育课		1	1			1	3	3
	安全教育*	1						1	1
	暑期社会实践*			2	2			4	4
	毕业设计 & 毕业答辩					3		3	3
	毕业教育						0.5	0.5	0.5
	学期复习考试	2	2	2	2	2		10	10
小计	学期周数	20	20	20	20	20	20	120	141.5

表 10 专业中课程分类学时及学分比例表

课程类别		学时			占总学时	学分	占总学分	备注
		学时	理论	实践	(%)		(%)	
必修课程	通识课程	432	278	154	14.4	26	16.2	教学总学时为: 2638 课内学时为: 1400 学时; 实践课包括实习实训、跟岗 实习、顶岗实训; 4. 实践课占总学时的 67.2%。
	行业基本能力课	400	174	226	19.3	25	20.4	
	岗位专项能力课	328	166	162	14	20.5	14.4	
	创新创业课程	96	46	64	3.6	6	4.2	
	实践教学环节	592	0	592	17.5	22	15.6	
	其它教学环节	358	0	358	13	14.5	10.2	
选修课程	素质拓展课程	64	64	0	2.7	4	2.8	
	能力拓展课程	96	54	42	4	6	4.2	
	专业方向课程	272	172	100	11.5	17	12	
合计		2638	988	1650	100	141	100	



(二) 课程教学进程

表 11 2022 级商务英语专业课程和教学时间计划表

课程类别	课程编号	课程名称	学分	总学时	理论学时	实践学时	考核形式	一学年		二学年		三学年	
								一	二	三	四	五	六
通识课	SJ205363	军事理论*	2	36	36		√	36					
		心理健康教育*	1	16	16		√		16				
	TB900301	美育教育*	2	32	32		√		32				
	TB210324	思想道德与法治	3	48	32	16	√		48				
	TB210325	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	3	48	36	12		48					
	TB210302	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	32	24	8	√		64				
	TB210304	形势与政策*	1	16	16	0	*		8		8		
	TB321201	体育	6	108	18	90	√	36	36	36			
	TB130306	信息技术	3.5	56	28	28	√	56					
	TB310344	大学语文	2.5	40	40	0	√	40					
		小计	26	432	278	154		216	156	36	8		
行业基本能力课	ZJ204326	商务英语泛读 I	3	48	14	34	√	48					
	ZJ204327	商务英语泛读 II	3.5	56	30	26	√		56				
	ZJ204320	商务英语听力 I	2	32	10	22	√	32					
	ZJ204321	商务英语听力 II	2	32	10	22	√		32				
	ZJ204322	商务英语听力 III	2	32	10	22	√			32			
	ZJ204323	商务英语听力 IV	2	32	10	22	√				32		
	ZJ204324	商务英语口语 I	2	32	10	22	*	32					
	ZJ204325	商务英语口语 II	2	32	10	22	*		32				
	ZJ204332	商务英语语法	3.5	56	40	16	*			56			
	ZJ204331	国际贸易实务	3	48	30	18	*				48		
		小计	25	400	174	226		112	120	88	80		
岗位专项能力课	ZH204315	外贸英文函电	3.5	56	24	32	*			56			
	ZH204316	剑桥商务英语	3.5	56	32	24	√				56		
	ZH204311	实用商务英语 I	3	48	20	28	√	48					
	ZH204312	实用商务英语 II	3.5	56	30	26	√		56				
	ZH204313	实用商务英语 III	3.5	56	30	26	√			56			
	ZH204314	实用商务英语 IV	3.5	56	30	26	√				56		

滁州职业技术学院 2022 级商务英语专业人才培养方案

		小计	20.5	328	166	162		48	56	112	112		
国际贸易方向课	ZF204320	商务沟通与谈判	3	48	34	14	√				48		
	ZF204326	外贸单证实务	3.5	56	40	16	*					56	
	ZF204325	会展英语	2	32	12	20	√					32	
		小计	8.5	136	86	50					48	88	
行政管理方向课	ZF204323	商务礼仪	2	32	12	20	√				32		
	ZF204321	商务英语翻译	3	48	34	14	√			48			
	ZF204325	第二外语（日语）	3.5	56	40	16	√				56		
		小计	8.5	136	86	50				48	88		
创新创业课	TB310346	职业发展指导	1	16	16	0	√	16					
	TB310312	创新创业教育	2	32	24	8	√		32				
	CX204305	专创融合课程	1	16	16	0	√			16			
	CX202304	创新创业实践	2	32	24	8	√				32		
		小计	6	96	80	16							
素质拓展课		《公共选修课一览表》*	4	64	64	0							
		小计	4	64	64	0							
能力拓展课	GT204311	中西文化对比	2	32	18	14	*				32		
	GT205312	经济应用文写作	2	32	18	14	*				32		
	GT204318	交际口语(1+X 证)	2	32	18	14	*			32			
	GT204314	商务英语口译	2	32	18	14	*			32			
	GT204316	演讲与口才	2	32	18	14	*					32	
	GT204317	跨境电商实务	2	32	18	14	*					32	
		小计	6	96	54	42				32	32	32	
实践教学课	SJ204361	认知实习	1	16	0	16						(16)	
	SJ204362	跟岗实习	1	16	0	16						(16)	
	SJ204363	顶岗实习	20	532	0		*						522

		小计	22	592	0	592							
其它环节	SJ310307	入学教育	1	16		16							
	SJ310308	军训	2	60				2周					
	SJ310301	劳动教育	3	90				1周	1周				1周
	SJ310312	安全教育*	1	16				16					
	SJ310311	暑期社会实践*	4	120									
	SJ204364	毕业设计 & 毕业答辩	3	48		48						3周	
	SJ230305	毕业教育	0.5	8		8							0.5周
		小计	14.5	358	0	358							
合计			141	2638	988	1650							

## 十. 专业教学基本要求

### （一）专业教学团队基本要求

（1）专业课教师任职资格：具备所负责课程的专业教育背景，硕士研究生及同等以上学历，助理讲师以上技术职称，相应课程的实践教学能力。

（2）实训指导教师任职资格：具备所负责课程的专业技能，并具备实践教学能力，具备专业资质证书。

### （二）实践教学条件基本要求

#### 1. 校内实训基本要求

表 13 校内实训室

实训室名称		商务英语综合实训室	面积要求	88m <sup>2</sup>
序号	核心设备		数量要求	备注
1	智能语音系统		1 套	
2	电脑		61 台	
3	交互式智能平板		1 台	
4	综合商务英语系统		1 套	

2. 校外实习基地基本要求（合作深度包括深度合作型、紧密合作型、一般合作型三个等级，各等级标准参照校外实践教学基地建设标准。）

表 14 校外实习基地

序号	校外实习基地名称	合作企业名称	用途 <sup>12</sup>	合作深度要求
1	国际贸易实习基地	上海香雪海国际贸易有限公司	顶岗实习	一般合作型
2	商务英语实习基地	滁州富达机械电子有限公司	顶岗实习	一般合作型

### （三）使用的教材、数字化（网络）资料等学习资源

教材类型包括国家、省规划教材、精品重点教材、行业部委统编教材、自编教材等。

表 15 商务英专业教材选用表

序号	教材名称	教材类型	出版社	主编	出版日期
1	商务英语翻译教程	省级规划教材	西北工业大学出版社	王钰	2020
2	商务英语泛读教程	精品重点教材	高等教育出版社	吴长镛	2017
3	商务英语听力	精品重点教材	对外经贸大学出版社	张颖, 徐美荣	2017
4	商务英语口语教程	精品重点教材	对外经济贸易大学出版社	赵丽秀	2017
5	实用商务英语综合教程	国家级规划教材	人民邮电出版社	李玉萍	2019

表 16 商务英语资源

序号	数字化资源名称	资源网址
1	外贸英文函电精品资源共享课	<a href="https://mooc1.chaoxing.com/course/205265789.html">https://mooc1.chaoxing.com/course/205265789.html</a>
2	商务英语精读	<a href="https://mooc1.chaoxing.com/course/215878217.html">https://mooc1.chaoxing.com/course/215878217.html</a>
3	剑桥商务英语	<a href="https://mooc1.chaoxing.com/course-ans/courseportal/223017444.html">https://mooc1.chaoxing.com/course-ans/courseportal/223017444.html</a>
4	商务英语听力 1	<a href="https://mooc1.chaoxing.com/course/223403493.html">https://mooc1.chaoxing.com/course/223403493.html</a>
5	商务英语听力 2	<a href="https://mooc1.chaoxing.com/course/217243090.html">https://mooc1.chaoxing.com/course/217243090.html</a>
6	商务英语听力 3	<a href="https://mooc1.chaoxing.com/course/227080737.html">https://mooc1.chaoxing.com/course/227080737.html</a>
7	商务英语听力 4	<a href="https://mooc1.chaoxing.com/course/222859629.html">https://mooc1.chaoxing.com/course/222859629.html</a>

#### (四) 教学方法、手段与教学组织形式建议

以培养技能为宗旨, 坚持创新精神和培养技能贯穿于课堂教学的理念, 以调动学生的积极性为核心, 积极进行教学方式方法的改革, 建立交互式、参与式教学方法体系。以实际项目为载体, 采用任务驱动、理论与实践融为一体的案例式教学方法。

#### (五) 教学评价、考核建议

在 2021 级专业课程改革的基础上, 继续推进教学考核方式的改革, 采用多元化考核方式, 结合学生的学习特点, 将平时考核、任务实践和期末测评有机结合, 实现人才培养的知识、能力、素质目标。

##### 1. 考核成绩与绩点折算方法

百分制成绩	90-100	80-89	70-79	60-69	<60
绩点	4.0-5.0	3.0-3.9	2.0-2.9	1.0-1.9	0.0

五级制成绩	优秀	良好	中等	及格	不及格
绩点	4.5	3.5	2.5	1.5	0.0

## 2. 学分绩点计算方法

某门课程学分绩点，即等于该门课程的绩点数乘以该门课程的学分数。平均学分绩点一般作为衡量学生学习质量的主要指标，可按学期或学年进行结算，作为综合考评及奖励学生的重要依据

平均学分绩点计算公式为：

$\sum \text{所学课程(环节)学分} \times \text{绩点}$

平均学分绩点 =  $\frac{\sum \text{所学课程(环节)学分} \times \text{绩点}}{\sum \text{所学课程(环节)的学分}}$

$\sum \text{所学课程(环节)的学分}$

## 3. 课程学分获取

课程学分是指专业人才培养方案中规定的必修课、限选课和任选课学分。

(1) 学生必须按规定参加各类课程的学习，取得考核资格，考核评价成绩达到 60 分或及格以上者，经审查确认后即可获得该门课程学分；经批准缓考的，课程考试成绩以实际成绩计入，并取得相应学分。

(2) 独立的实践教学环节（实训周），学生出勤率达 80% 以上，经考核合格方可获得该课程的学分。综合实践教学作为一个完整的学分计算单位，不拆开计分。

(3) 课证融合课，可以实行“以证代考”，考级通过，取得相应学分非课程学分取得。

## 4. 非课程学分的获取

非课程学分由互认学分和奖励学分构成。

(1) 互认学分是指参加其他函授教育、自考、社会培训、网络学习或校际课程等途径获得的学分。学分互认需由学生本人提出申请，经所在院部审核，报教务处备案。

(2) 学生个人或团队在创业实践活动、技能大赛、发表论文、获得专利等方面取得成绩，对照《滁州职业学院职业技能大赛管理办法》等文件规定，由学生所在系出具证明材料，经活动具体负责部门审核、教务处审批，获得相应的学分。

以上非课程学分，属于同一范畴和类型的，以最高学分为准，不重复计分；以上非课程学分总和不得超过本专业要求总学分的 1/3。

## 十一. 继续专业学习深造建议

鼓励学生通过成人教育、专升本、远程教育等方式进行本专业或相关商务管理类专业的深造。

商务英语教研室

二〇二二年六月



# 大数据与会计专业群人才培养方案

## 一、专业群名称

大数据与会计专业群

## 二、专业群建设目标及定位

根据服务领域相同、专业基础相通、职业岗位相关的原则，主动适应区域经济发展和转型升级新变化，构建以大数据与会计为主干，大数据与财务管理、工商企业管理为枝干，引领旅游管理等相关专业协同发展的大数据与会计专业群，建成一个师资团队水平高、人才培养质量优、毕业生就业竞争力强、社会服务贡献大、可持续发展、校内校外有较强影响力的高水平专业群。

## 三、专业群与产业（链）的对应性、群内专业的逻辑性

### （一）专业群与产业（链）的对应性

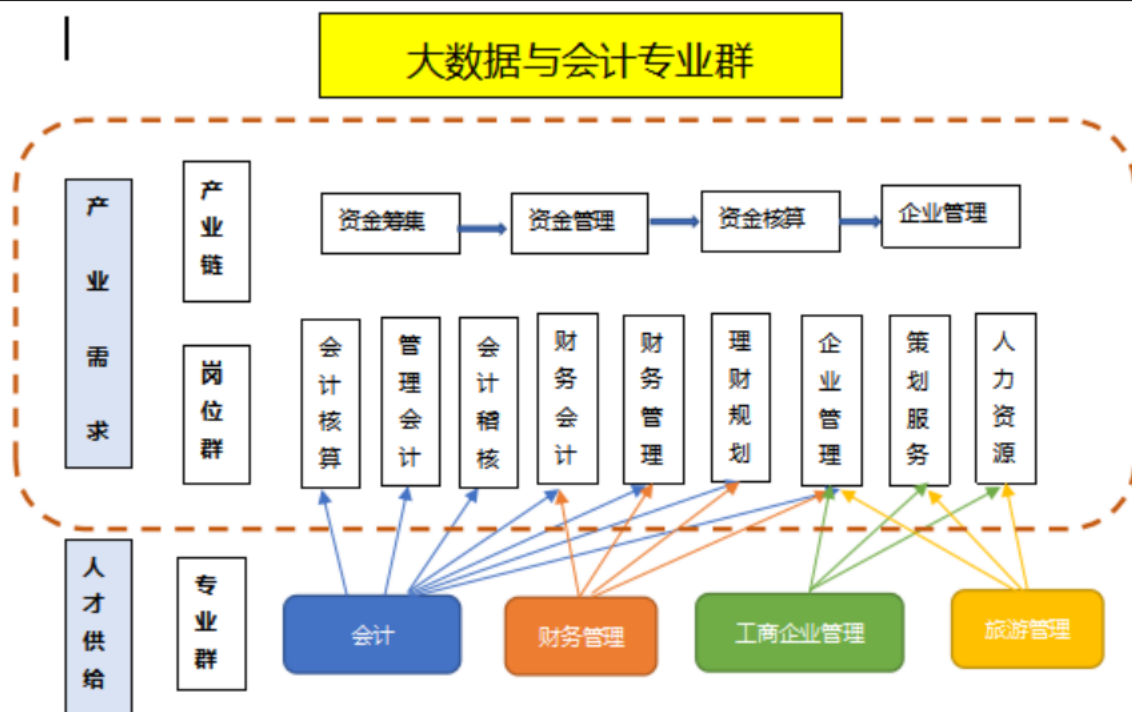
专业群建设立足滁州，面向长三角地区，结合互联网、大数据等新技术带来的新变化和新需求，坚持“一体化协同发展”的理念，服务各类企业发展需要。

“大数据与会计”专业群与滁州的产业、企业契合性良好。群内专业同属于服务于现代企业管理的专业，为现代企业的资金管理、行政管理以及人力资源管理提供管理人才培养服务，对接并服务于滁州市“十四五规划”中的六大千亿级支柱产业和半导体、生物医药等10个百亿级新兴产业发展需要。

### （二）群内专业的逻辑性

根据各专业服务社会的相关性、同质性，按照资金管理、业务管理、资源配置中的功能地位等要素的逻辑关系组建专业群。

群内专业同属工商管理类，专业基础相近，师资、实训条件、教学资源可以相互整合优化。随着现代企业制度和市场体系的逐步完善，信息技术推动公司财务和企业管理不断升级换代，工商管理类专业必将走向互融互通，课程的交叉势在必行，角色互换也将更加频繁，而会计、财务管理、工商企业管理、旅游管理等专业在科技赋能市场的背景下，呈现出管理服务业务融合也是大势所趋。



#### 四、专业群职业面向

随着大数据和信息技术的发展，“科技+会计+管理”型的复合型人才将成为企业高质量发展的重要智力支撑。培养视野开阔，信息融通，数据服务，管理提升，具有价值创造能力的高素质高技能的现代管理服务人才将成为大数据与会计专业群的重要任务。

本专业群培养拥护党的基本路线、方针和政策，适应皖东及长三角区域经济建设需要，德、智、体、美、劳全面发展，熟悉大数据和现代信息技术，掌握大数据与会计、财务管理、企业管理必备的理论知识和专业技能，具备从事企业财务管理、经济管理和行政管理所需要的基本理论和能力，具有爱岗敬业、财务风险意识、管理责任意识 and 创新精神的高素质管理类技能型人才。

本专业群的职业面向是：与各类企业单位的经济管理、行政管理和人力资源管理工作相关的财务会计、财务管理、理财规划、企业管理、策划服务、人力资源管理等岗位工作。

## 五、专业群职业技能等级证书（职业资格证书）要求

职业技能等级证书(职业资格证书)	颁证机构	所属专业
助理会计师	中华人民共和国人力资源和社会保障部, 财政部	大数据与会计、大数据与财务管理
助理审计师	中华人民共和国人力资源和社会保障部, 审计署	大数据与会计、大数据与财务管理
助理经济师	中华人民共和国人力资源和社会保障部	大数据与会计、大数据与财务管理
导游资格证	中华人民共和国文化和旅游部	旅游管理、大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理
人力资源共享服务	1+X 证书	工商企业管理

## 六、专业群共享课程设置

课程性质	课程名称	学分	所属专业
底层共享课 (专业群共享课)	管理学基础	2	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理、旅游管理
	经济学基础	2	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理
	经济法基础	3	大数据与会计、大数据与财务管理
	基础会计	4	大数据与会计、大数据与财务管理、旅游管理
中层分立模块课程 (专业核心课)	财务会计实务	4	大数据与会计、大数据与财务管理
	财务管理实务	4	大数据与会计、大数据与财务管理
	成本计算与管理	4	大数据与会计、大数据与财务管理
	会计信息化	4	大数据与会计、大数据与财务管理
	导游业务	4	旅游管理
	餐饮服务与管理	4	旅游管理
	市场营销与管理	4	旅游管理、工商企业管理
	人力资源管理	4	工商企业管理

顶层互选课程 (专业拓展课)	ERP 沙盘模拟经营	2	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理
	证券投资	2	大数据与会计、大数据与财务管理
	经济应用文写作	2	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理、旅游管理
	研学旅行	2	旅游管理、工商企业管理

说明：以上共享课程不包括公共必修课和公共限选课。

## 七、专业群目标岗位

专业群目标岗位	工作任务	职业能力		课程	所属专业
会计核算岗	财务及税务核算	素质	熟练掌握国家有关的法律、法规，具有扎实的财务会计、税务会计基本理论、基本知识和熟练的专业技能。	基础会计、管理学、经济学、统计学、办公自动化、EXCEL 在财务中应用	大数据与会计
		知识	1、具有面向市场经济一线的高素质劳动者和技术技能人才应必备的专业及文化知识。 2、掌握基本的会计基础理论知识，掌握手工及计算机处理各类企事业单位经济业务核算方法。 3、掌握财务会计、税务会计及基本经营管理业务知识。 4、熟练掌握基础会计业务知识，熟悉财务会计、成本会计、税务会计、管理会计的基本理论及业务知识。 5、熟悉并掌握与会计相关的法律知识、行业法规。 6、掌握计算机基本原理和一般操作知识，掌握 ERP、用友 U8 财务软件、金蝶财务软件、统计及财务报表分析等业务软件的操作，并懂得简单的维护常识。	财务会计、税费计算与申报、会计信息化等	大数据与会计
		能力	具有明辨原始单证能力； 具备依据相关法规和工作规范办理资金和往来款项业务能力； 具有依据经济环境和企业客观条件进行职业判断能力； 具备依据企业会计准则和小企业会计准则进行会计核算能力； 具备运用财务软件进行会计信息处理能力； 具备依据税法进行涉税业务办理能力	财务会计实训、税务会计实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与会计

			力;		
	成本核算	素质	熟练掌握国家有关的法律、法规,具有扎实的成本会计基本理论、基本知识和熟练的专业技能。	基础会计、管理学、经济学、统计学、办公自动化、EXCEL 在财务中应用	大数据与会计
		知识	1、具有面向市场经济一线的高素质劳动者和技术技能人才应必备的专业及文化知识。 2、掌握基本的会计基础理论知识,掌握手工及计算机处理各类企事业单位经济业务核算方法。 3、掌握、成本会计及基本经营管理业务知识。 4、熟练掌握基础会计业务知识,熟悉财务会计、成本会计、税务会计、管理会计的基本理论及业务知识。 5、熟悉并掌握与会计相关的法律知识、行业法规。 6、掌握计算机基本原理和一般操作知识,掌握 ERP、用友 U8 财务软件、金蝶财务软件、统计及财务报表分析等业务软件的操作,并懂得简单的维护常识。	成本会计、财务会计	大数据与会计
		能力	具有明辨原始单证能力; 具备依据相关法规和工作规范办理资金和往来款项业务能力; 具有依据经济环境和企业客观条件进行职业判断能力; 具备依据企业会计准则和小企业会计准则进行会计核算能力; 具备运用财务软件进行会计信息处理能力; 具备依据科学方法进行成本计算和分析能力; 基本具备日常财务会计工作管理能力等。	成本会计实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与会计
会计管理岗	管理会计	素质	熟练掌握国家有关的法律、法规,具有扎实的管理会计、财务管理、财务大数据基本理论、基本知识和熟练的专业技能。	基础会计、管理学、经济学、统计学、办公自动化、EXCEL 在财务中应用	大数据与会计
		知识	1、具有面向市场经济一线的高素质劳动者和技术技能人才应必备的专业及文化知识。	管理会计、财务管理、财务大数据	大数据与会计



会计稽核岗			<p>2、掌握基本的会计基础理论知识，掌握手工及计算机处理各类企事业单位经济业务核算方法。</p> <p>3、掌握财务管理、管理会计、财务大数据及基本经营管理业务知识。</p> <p>4、熟练掌握基础会计业务知识，熟悉财务会计、成本会计、税务会计、管理会计的基本理论及业务知识。</p> <p>5、熟悉并掌握与会计相关的法律知识、行业法规。</p> <p>6、掌握计算机基本原理和一般操作知识，掌握 ERP、用友 U8 财务软件、金蝶财务软件、统计及财务报表分析等业务软件的操作，并懂得简单的维护常识。</p>		
		能力	<p>具有明辨原始单证能力；</p> <p>具备依据相关法规和工作规范办理资金和往来款项业务能力；</p> <p>具有依据经济环境和企业客观条件进行职业判断能力；</p> <p>具备依据企业会计准则和小企业会计准则进行会计核算能力；</p> <p>具备运用财务软件进行会计信息处理能力；</p> <p>具备依据科学方法进行会计管理和财务大数据分析能力；</p> <p>基本具备日常财务会计工作管理能力等。</p>	<p>毕业设计、顶岗实习、管理会计实训、财务管理实训、财务大数据分析实训</p>	大数据与会计
	会计稽核	素质	<p>熟练掌握国家有关的法律、法规，具有扎实的审计基本理论、基本知识和熟练的专业技能。</p>	<p>基础会计、管理学、经济学、统计学、办公自动化、EXCEL 在财务中应用</p>	大数据与会计
		知识	<p>1、具有面向市场经济一线的高素质劳动者和技术技能人才应必备的专业及文化知识。</p> <p>2、掌握基本的会计基础理论知识，掌握手工及计算机处理各类企事业单位经济业务核算方法。</p> <p>3、掌握审计及基本经营管理业务知识。</p> <p>4、熟练掌握基础会计业务知识，熟悉财务会计、成本会计、税务会计、管理会计的基本理论及业务知识。</p> <p>5、熟悉并掌握与会计相关的法律知识、行业法规。</p>	<p>审计基础</p>	大数据与会计



			6、掌握计算机基本原理和一般操作知识，掌握 ERP、用友 U8 财务软件、金蝶财务软件、统计及财务报表分析等业务软件的操作，并懂得简单的维护常识。		
		能力	具有明辨原始单证能力； 具备依据相关法规和工作规范办理资金和往来款项业务能力； 具有依据经济环境和企业客观条件进行职业判断能力； 具备依据企业会计准则和小企业会计准则进行会计核算能力； 具备运用财务软件进行会计信息处理能力； 具备依据科学方法进行财务报表审计的能力； 基本具备日常财务会计工作管理能力等。	毕业设计、顶岗实习、审计实训	大数据与会计
财务会计岗位	审核和填制会计凭证	素质	熟练掌握国家有关的法律、法规，具有扎实的财务会计、税务会计基本理论、基本知识和熟练的专业技能。	会计基础、经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、大数据基础与实务	大数据与财务管理
		知识	通过该内容的学习，使学生具备审核原始凭证的能力；填制原始凭证的能力；根据审核无误的会计凭证填制记账凭证的能力；掌握借贷记账法的记账方法和记账规则以及各个会计科目的属性。	财务会计、税收与纳税实务、会计信息化等	大数据与财务管理
		能力	具有明辨原始单证能力；具备依据相关法规和工作规范办理资金和往来款项业务能力；具有依据经济环境和企业客观条件进行职业判断能力；具备依据企业会计准则和小企业会计准则进行会计核算能力；具备运用财务软件进行会计信息处理能力；具备依据税法进行涉税业务办理能力；	财务会计实训、税务会计实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与财务管理
	成本核算	素质	熟练掌握国家有关的法律、法规，具有扎实的成本会计基本理论、基本知识和熟练的专业技能。	会计基础、经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、大数据基础与实务	大数据与财务管理
		知识	1、具有面向市场经济一线的高素质劳动	成本会计、财务会计	大数据与

			<p>者和技术技能人才应必备的专业及文化知识。</p> <p>2、掌握基本的会计基础理论知识，掌握手工及计算机处理各类企事业单位经济业务核算方法。</p> <p>3、掌握财务管理、管理会计、财务大数据及基本经营管理业务知识。计业务知识，熟悉财务会计、成本会计、税务会计、管理会计的基本理论及业务知识。</p> <p>4、熟练掌握基础会计业务知识，熟悉财务会计、成本会计、税务会计、管理会计的基本理论及业务知识。</p> <p>5、熟悉并掌握与会计相关的法律知识、行业法规。</p> <p>6、掌握计算机基本原理和一般操作知识，掌握 ERP、用友 U8 财务软件、金蝶财务软件、统计及财务报表分析等业务软件的操作，并懂得简单的维护常识。</p>		财务管理
		能力	<p>具有明辨原始单证能力；</p> <p>具备依据相关法规和工作规范办理资金和往来款项业务能力；</p> <p>具有依据经济环境和企业客观条件进行职业判断能力；</p> <p>具备依据企业会计准则和小企业会计准则进行会计核算能力；</p> <p>具备运用财务软件进行会计信息处理能力；</p> <p>具备依据科学方法进行成本计算和分析能力；</p> <p>基本具备日常财务会计工作管理能力等。</p>	成本会计实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与财务管理
	资产清查	素质	<p>熟练掌握国家有关的法律、法规，具有扎实的管理会计、财务管理、财务大数据基本理论、基本知识和熟练的专业技能。</p>	会计基础、经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、大数据基础与实务	大数据与财务管理
		知识	<p>1、具有面向市场经济一线的高素质劳动者和技术技能人才应必备的专业及文化知识。</p> <p>2、掌握基本的会计基础理论知识，掌握手工及计算机处理各类企事业单位经济业务核算方法。</p> <p>3、掌握财务管理、管理会计、财务大数据</p>	管理会计、财务管理、财务大数据	大数据与财务管理

			<p>据及基本经营管理业务知识。</p> <p>4、熟练掌握基础会计业务知识，熟悉财务会计、成本会计、税务会计、管理会计的基本理论及业务知识。</p> <p>5、熟悉并掌握与会计相关的法律知识、行业法规。</p> <p>6、掌握计算机基本原理和一般操作知识，掌握 ERP、用友 U8 财务软件、金蝶财务软件、统计及财务报表分析等业务软件的操作，并懂得简单的维护常识。</p>		
		能力	<p>具有明辨原始单证能力；</p> <p>具备依据相关法规和工作规范办理资金和往来款项业务能力；</p> <p>具有依据经济环境和企业客观条件进行职业判断能力；</p> <p>具备依据企业会计准则和小企业会计准则进行会计核算能力；</p> <p>具备运用财务软件进行会计信息处理能力；</p> <p>具备依据科学方法进行会计管理和财务大数据分析能力；</p> <p>基本具备日常财务会计工作管理能力等。</p>	<p>毕业设计、顶岗实习、财务管理实训、大数据财务共享实训</p>	大数据与财务管理
	纳税申报	素质	<p>熟练掌握国家有关的法律、法规，具有扎实的税务基本理论、基本知识和熟练的专业技能。</p>	<p>会计基础、经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、大数据基础与实务</p>	大数据与财务管理
		知识	<p>1、具有面向市场经济一线的高素质劳动者和技术技能人才应必备的专业及文化知识。</p> <p>2、掌握基本的会计基础理论知识，掌握手工及计算机处理各类企事业单位经济业务核算方法。</p> <p>3、掌握税务及基本经营管理业务知识。</p> <p>4、熟练掌握基础会计业务知识，熟悉财务会计、成本会计、税务会计、管理会计的基本理论及业务知识。</p> <p>5、熟悉并掌握与会计相关的法律知识、行业法规。</p> <p>6、掌握计算机基本原理和一般操作知识，掌握 ERP、用友 U8 财务软件、金蝶财务软件、统计及财务报表分析等业务软件的操作，并懂得简单的维护常识。</p>	<p>税收与纳税实务</p>	大数据与财务管理

滁州职业技术学院大数据与会计专业群人才培养方案

		能力	通过该内容的学习,使学生具备几个主要税种应纳税额的计算能力;正确填制纳税申报表的能力;进行纳税申报的能力。	毕业设计、顶岗实习	大数据与财务管理
财务管理 岗位	资金预算	素质	熟悉财务管理方法及技能、程序,具有一定的分析判断能力和综合评价能力。具备较强的财务管理实践操作能力以及分析和解决财务实际问题的基本能力。	会计基础、经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、大数据基础与实务	大数据与财务管理
		知识	1、资金预算编制方法 2、资金预测需要量 3、编制资金预算	财务管理、会计电算化、税收与纳税实务	大数据与财务管理
		能力	通过该内容的学习,使学生具备资金预算编制方法的能力;掌握资金预测需要量方法和技巧的能力	财务管理实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与财务管理
	资金筹集	素质	熟悉财务管理方法及技能、程序,具有一定的分析判断能力和综合评价能力。具备较强的财务管理实践操作能力以及分析和解决财务实际问题的基本能力	会计基础、经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、大数据基础与实务	大数据与财务管理
		知识	1、融资品种和利弊 2、融资渠道 3、规避风险 4、编制筹资方案	财务管理、经济学基础、金融基础、管理学基础、证券投资基础	大数据与财务管理
		能力	通过该内容的学习,使学生具备熟悉融资渠道的能力;能编制筹资方案。	财务管理实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与财务管理
	负债管理	素质	熟悉财务管理方法及技能、程序,具有一定的分析判断能力和综合评价能力。具备较强的财务管理实践操作能力以及分析和解决财务实际问题的基本能力	会计基础、经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、大数据基础与实务	大数据与财务管理
		知识	1、财务杠杆 2、防范财务风险	财务管理、经济学基础、金融基础、管理学基础、证券投资基础	大数据与财务管理
		能力	通过该内容学习,使学生具备熟练运用财务杠杆的能力	财务管理实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与财务管理
	收益分配	素质	熟悉财务管理方法及技能、程序,具有一定的分析判断能力和综合评价能力。具备较强的财务管理实践操作能力以及分析和解决财务实际问题的基本能力	会计基础、经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、大数据基础与实务	大数据与财务管理
		知识	1、财经法规与企业章程 2、合理分配收益	财务管理、经济学基础、金融基础、管理学基础、	大数据与财务管理



滁州职业技术学院大数据与会计专业群人才培养方案

				证券投资基础	
		能力	通过该内容学习,使学生具备分配企业收益的能力	财务管理实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与财务管理
理财规划 岗位	理财顾问	素质	能根据客户需求制定理财规划方案,提供企业、个人理财咨询服务,销售理财产品。具有一定的应用文写作、解读能力和办公软件应用能力。具有较强的自我管理能力和社会适应能力、学习能力和解决问题的能力、良好的人际沟通能力和团队协作精神。	经济学基础、金融基础、经济法、管理学基础、证券投资基础、互联网金融、大数据基础与实务	大数据与财务管理
		知识	能充分了解个人客户的年龄、性别、职业、资产等各类信息,并通过风险评估系统进行专业评估 针对企业、个人现金流量的预算和管理,个人风险管理和投资规划,投资目标的确立和实现,个人财务规划等 进行理财产品的购买、赎回等操作,如保险、基金等;能进行产品交叉销售,如销售理财产品时推介客户信用卡产品	个人理财实务、资产评估、互联网金融、沟通能力训练	大数据与财务管理
		能力	1、与客户会谈和沟通掌握客户信息、理财目标和需求,为客户提供理财建议。 2、指导客户记录财务收支和资产负债项目,对客户财务收支状况进行分析,判断客户财务现状。 3、为客户设计理财方案,给予具体的操作指导,对方案的实施结果进行分析,并撰写报告	财务管理实训、毕业设计、顶岗实习	大数据与财务管理
企业管理 岗	业务管理	素质	1、热爱工作,具备良好职业道德和诚信意识; 2、遵纪守法,具有较高的政治素质; 3、具有较好的身体素质和健康的心理素质; 4、具有较强的思维能力; 5、具有良好的搜集信息、加工整理分析信息的能力; 6、具有较好的学习能力; 7、具有团结协作的精神; 8、具有创新精神。	思想道德与法治;信息技术	工商企业管理、旅游管理
		知识	1、具有较好的政治理论知识和法律知识; 2、系统掌握管理学、经济学和现代企业管理的基本理论、基本知识; 3、掌握企业管理的定性、定量分析方法; 4、掌握信息管理与应用方面的专业知识及专业技能,掌握利用信息化工具解决管	管理学基础;经济学基础;生产运作与管理;计调与外联;旅行策划;	工商企业管理、旅游管理

	宾客关系管理		理的实际问题。		
		能力	1、具有计算机和英语的应用能力； 2、具有较强的基层业务管理能力； 3、具有较强的企业现场管理能力； 4、具备灵活运用信息技术解决企业管理问题的的能力； 5、具有灵活地将理论应用于实践的能力，具有良好的学习能力、应变能力、适应能力、创新能力和专业工作能力。	经济应用文写作、企业经营管理模拟；	工商企业管理、旅游管理
		素质	1、热爱工作，具备良好职业道德和诚信意识； 2、遵纪守法，具有较高的政治素质； 3、具有较好的身体素质和健康的心理素质； 4、具有较强的思维能力； 5、具有良好的搜集信息、加工整理分析信息的能力； 6、具有较好的学习能力； 7、具有团结协作的精神； 8、具有创新精神。	思想道德与法治；信息技术	工商企业管理、旅游管理
		知识	1、掌握专业方案的撰写方法和技巧。 2、掌握团队沟通的方法与技巧。 3、掌握公关策划的内容和程序，灵活运用公关策划的方法。 4、掌握宾客投诉处理的原则和技巧。	商务谈判；企业公共关系；心理学	工商企业管理、旅游管理
		能力	1、具备专业沟通协调及营销谈判能力。 2、能应用心理学知识进行宾客关系维护的能力。 3、具备较强的专业文献阅读能力以及专业方案的撰写能力； 4、能协调组织与处理宾客投诉的能力。	管理沟通实务；企业公共关系；心理学；	工商企业管理、旅游管理
人力资源管理	招聘与培训	素质	1、坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。 2、培养学生的沟通能力及团队协作精神； 3、培养学生分析问题、解决问题的能力； 4、培养学生劳动组织能力； 5、培养学生勇于创新、敬业乐业的工作作风； 6、培养学生吃苦耐劳和强烈的社会责任感和正义感；	思想道德与法治；信息技术	工商企业管理、旅游管理
		知识	1、掌握人力资源规划的基础知识；	人力资源管理；	工商企业



			2、掌握企业人员招聘与配置的基础知识，并能够灵活应用； 3、掌握企业员工培训与开发的知识，能够设计员工培训与开发文本；		管理、旅游管理
		能力	1. 能进行计算机操作（EXECL\WORD\PPT\ERP等的熟练运用）； 2. 具备沟通、协调能力； 3. 具备良好的写作能力； 4. 能熟悉法律、法规（劳动法及相关法律） 5. 掌握心理学相关知识一行为观察； 6. 能使用人才测评工具； 7. 能掌握面试技巧； 8. 具备组织协调能力； 9. 能具备培训效果评估方法知识；常用的测评工具的应用 10. 能设计培训矩阵	劳动关系管理、管理学基础、商务文书写作	工商企业管理、旅游管理
	员工关系管理	素质	1、坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。 2、培养学生的沟通能力及团队协作精神； 3、培养学生分析问题、解决问题的能力； 4、培养学生劳动组织能力； 5、培养学生勇于创新、敬业乐业的工作作风； 6、培养学生吃苦耐劳和强烈的社会责任感和正义感；	思想道德与法治；信息技术	工商企业管理、旅游管理
		知识	1、掌握绩效和薪酬管理的基础知识，选择适合企业的绩效和薪酬管理模式； 2、掌握基础的劳动法律知识，能够进行劳动关系维护和管理； 3、掌握市场营销的基础知识，能够进行市场调研和简单预测，并提出市场策划文案； 4、熟悉商品知识，能够有针对性地进行产品推广和广告策划；	劳动合同与社会保险；市场调查与预测、推销实务	工商企业管理、旅游管理
		能力	1. 能使用员工技能表 2. 能应用统计调查分析知识及方法； 3. 能应用薪酬、激励理论知识； 4. 能应用绩效考核的方法和组成部分 5、能掌握人力素质模型知识；	人力资源规划、员工招聘与与培训、绩效考核、薪酬管理、劳动关系管理、职业生涯规划设计	工商企业管理、旅游管理
	策划与服务	市场调研	1、坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度，在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下，践行社会主义核心价值观，具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。	思想道德与法治；信息技术	工商企业管理、旅游管理

			主义思想指引下,践行社会主义核心价值观,具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。 2、培养学生的沟通能力及团队协作精神; 3、培养学生分析问题、解决问题的能力; 4、培养学生劳动组织能力; 5、培养学生勇于创新、敬业乐业的工作 作风; 6、培养学生吃苦耐劳和强烈的社会责任心和正义感;		管理
		知识	1. 根据企业的要求构思,进行市场分析;人员的安排和工作布置;设计选择媒体、时间安排、旁白语言的处理和代言人的选用;预算;设计制作、发布和效果测评;总结报告。 2. 市场背景分析;消费者状况分析;企业状况分析;竞争者状况分析;问题与机会分析;战略规划;制定策略。	营销管理	工商企业管理、旅游管理
		能力	1. 能掌握调查的基本内容、程序; 2. 能具备良好的文字表达、处理能力; 3. 能对公司、产品、客户要非常了解; 4. 具备深厚的营销理念功底; 5. 具备良好的身体素质;	市场调查与预测、推销实务、网络营销	工商企业管理、旅游管理
	市场策划与服务	素质	1、坚定拥护中国共产党领导和我国社会主义制度,在习近平新时代中国特色社会主义思想指引下,践行社会主义核心价值观,具有深厚的爱国情感和中华民族自豪感。 2、培养学生的沟通能力及团队协作精神; 3、培养学生分析问题、解决问题的能力; 4、培养学生劳动组织能力; 5、培养学生勇于创新、敬业乐业的工作 作风; 6、培养学生吃苦耐劳和强烈的社会责任心和正义感;	思想道德与法治;信息技术	工商企业管理、旅游管理
		知识	根据企业的要求构思,进行市场分析;人员的安排和工作布置;设计选择媒体、时间安排、旁白语言的处理和代言人的选用;预算;设计制作、发布和效果测评;总结报告。	市场营销;导游业务;酒店餐饮服务与管理	工商企业管理、旅游管理
		能力	1. 能做预算,合理的控制成本。 2. 具备丰富的想象力; 3. 能领会广告的要领与分类; 4. 能对公司、产品、客户要非常了解; 5. 对各种媒体要很关注; 6. 能做预算,合理的控制成本;	服务营销;研学旅行、广告策划与传播、	工商企业管理、旅游管理

			7.能熟悉付款与结算的各种方式。		
--	--	--	------------------	--	--

说明：目标岗位及工作任务根据专业群的实际情况自行增加或删减。

## 八、 实施保障

### （一）专业群内共享师资情况（包括校内专任和校外兼职教师）

序号	教师姓名	职称	学历 (学 位)	相关工作经验	任教课程	所属专业	备注
1	颜洲	副教授/副院长	硕士	滁州职业技术学院	信息管理	大数据与会计、工商企业管理	
2	翁嘉晨	教授/院长	研究生（硕士）	30 年	税法等	大数据与会计	
3	赵进	系主任/专业负责人	研究生（硕士）	13 年	会计信息化等	大数据与会计	
4	陈晓鸣	讲师/专业负责人	研究生（硕士）	11 年	财务管理等	大数据与会计	
5	魏贤富	副教授/高级会计师	研究生（硕士）	18 年	成本会计等	大数据与会计	
6	刘慧娟	副教授	研究生（硕士）	20 年	基础会计等	大数据与会计	
7	缪萍	副教授	研究生（硕士）	20 年	管理会计等	大数据与会计	
8	朱永勇	副教授	研究生（硕士）	20 年	财务会计等	大数据与会计	
9	江静	讲师	研究生（硕士）	18 年	EXCEL 在财务中的应用等	大数据与会计	
10	夏敏	讲师	研究生（硕士）	12 年	税费计算与申报等	大数据与会计	
11	王柏香	讲师	研究生（硕士）	17 年	会计技能技能训练等	大数据与会计	
12	刘芑	讲师	研究生（硕士）	10 年	ERP 企业管理等	大数据与会计	
13	王飞	讲师	研究生（硕士）	14 年	审计基础等	大数据与会计	
14	孙宁	讲师	研究生（硕士）	8 年	财务大数据分析等	大数据与会计	
15	张群	注册会计师	研究生（硕士）	5 年	财务会计实训等	大数据与会计	
16	宋凤柱	讲师	本科（学士）	30 年	会计综合模拟实训等	大数据与会计	
17	李家龙	讲师	本科（学士）	30 年	会计综合模拟实训等	大数据与会计	
18	张妍	助教	研究生（硕士）	6 年	财务大数据实训等	大数据与会计	
19	孙疏	副教授	本科（硕士）	16 年	财务管理等	大数据与财务管理	
20	史永红	讲师	本科（硕士）	18 年	财务会计等	大数据与财务	

滁州职业技术学院大数据与会计专业群人才培养方案

						管理	
21	林琴	讲师	本科（硕士）	17 年	资产评估等	大数据与财务管理	
22	吴孝文	讲师	研究生（硕士）	18 年	经济法等	大数据与财务管理	
23	何玉咏	助讲	研究生（硕士）	13 年	证券投资基础等	大数据与财务管理	
24	张明珠	副高级	硕士	滁州职业技术学院	旅游法规	旅游管理	
25	凌琳	副高级	硕士	滁州职业技术学院	酒店客房服务与管理	旅游管理	
26	张娴	中级	硕士	滁州职业技术学院	导游业务	旅游管理	
27	李贝贝	中级	硕士	滁州职业技术学院	旅游市场营销	旅游管理	
28	薛献伟	中级	硕士	滁州职业技术学院	旅行社计调与外联	旅游管理	
29	余莹莹	副高级	硕士	滁州职业技术学院	酒店餐饮管理	旅游管理	
30	潘申石	讲师/专业负责人	硕士	滁州职业技术学院	生产运作管理	工商企业管理	
31	杨春艳	助教	硕士	滁州职业技术学院	人力资源管理	工商企业管理	
32	李云峰	讲师	硕士	滁州职业技术学院	企业管理	工商企业管理	
33	潘富莲	讲师	硕士	滁州职业技术学院	办公室管理	工商企业管理	
34	贲宗慧	助教	硕士	滁州职业技术学院	营销管理	工商企业管理	
35	李莹	高级会计师/办公室主任	本科	安徽琅琊山矿业集团	顶岗实习	工商企业管理	校外兼职
36	付昌辉	总经理	本科	滁州辉煌无纺布科技有限公司	顶岗实习	工商企业管理	校外兼职
37	董业锋	总经理	本科	滁州琅琊山工程技术有限公司	顶岗实习	工商企业管理	校外兼职
38	陈龙	经理	本科	上海平安保险	顶岗实习	工商企业管理	校外兼职
39	陆梅	导游证	本科	安徽晨光国际旅行社	顶岗实习	旅游管理	校外兼职
40	王谦	导游证	本科	滁州市琅琊山森林旅行社	顶岗实习	旅游管理	校外兼职

滁州职业技术学院大数据与会计专业群人才培养方案

41	程薇	无	本科	滁州市博物馆	顶岗实习	旅游管理	校外兼职
42	胡兴文	无	本科	金鹏文旅集团 金鹏广场酒店	顶岗实习	旅游管理	校外兼职
43	李丽	注册税务师/总经理	本科（学士）	18 年	毕业设计、顶岗实习	大数据与会计	校外兼职
44	张正峰	会计师/业务经理	本科（学士）	20 年	毕业设计、顶岗实习	大数据与会计	校外兼职
45	曹鸿泉	注册会计师/经理	本科（学士）	20 年	毕业设计、顶岗实习	大数据与会计	校外兼职
46	喻晓兵	注册会计师/经理	本科（学士）	21 年	毕业设计、顶岗实习	大数据与会计	校外兼职
47	田陈陈	会计师/经理	本科（学士）	10 年	毕业设计、顶岗实习	大数据与会计	校外兼职

说明：如是校外兼职教师，请在备注栏注明“校外兼职”。

备注：列入本表的校外兼职教师为部分教师。

## （二）专业群共享的实验、实训室（校内外基地）配置情况

序号	实验实训室（基地）名称	功能	主要设备配置	工位数	面积 m <sup>2</sup>	所属专业
1	第一公共机房	各专业实训	电脑、实训座椅及柜台、各专业实训软件	72	150	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理、旅游管理
2	第二公共机房	各专业实训	电脑、实训座椅、各专业实训软件	100	150	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理、旅游管理
3	会计综合模拟实训室	财务会计、管理会计、成本会计等实训	计算机、实训座椅、网中网实训软件及财务会计竞赛平台、用友软件	52	90	大数据与会计、大数据与财务管理
4	财务大数据实训室	财务大数据分析	计算机、实训座椅、财务大数据实训软件	52	90	大数据与会计、大数据与财务管理
5	旅游综合模拟实训室	中西餐餐饮模拟、吧台服务	实训桌椅、餐饮设备	60	200	旅游管理
6	客服模拟实训室	客服服务	客服设备	40	90	旅游管理
7	形体实训室	形体训练	把杆等	50	90	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理、旅游管理
8	前厅服务实训室	前厅服务训练	计算机、桌椅	50	90	旅游管理
9	滁州甜甜财务咨询服务有限	会计、财务管理实习	计算机、财务软件	20	300	大数据与会计、大数据与财务管理



滁州职业技术学院大数据与会计专业群人才培养方案

	公司产教融合实训基地					
10	安徽吉昌液压有限公司产教融合实训基地	工商企业管理实习	计算机、机器设备	10	10000	工商企业管理

说明：“所属专业”可以是一个。

### （三）专业群内共享合作企业

序号	企业名称	合作专业	备注
1	滁州中衡会计师事务所	会计	
2	滁州安税税务师事务所有限公司	会计	
3	滁州市会信会计事务有限公司	会计	
4	滁州市甜甜财务咨询服务有限公司	会计	
5	安徽中晶税务师事务所有限公司	会计	
6	滁州市佳懿财税咨询有限公司	会计	
7	安徽安和房地产土地评估有限公司	财务管理	
8	上海崢业建筑工程有限公司滁州分公司	财务管理	
9	滁州市永信税务师事务所有限公司	财务管理	
10	安徽吉昌液压机械有限公司	工商企业管理	
11	滁州市辉煌无纺科技有限公司	工商企业管理	
12	滁州市琅琊山森林旅行社	旅游管理	
13	滁州港汇喜来登酒店	旅游管理	
14	滁州凯迪温德姆至尊豪庭酒店	旅游管理	
15	滁州市金鹏广场酒店	旅游管理	
16	滁州市博物馆	旅游管理	

说明：“合作专业”可以是一个。

### （四）专业群共享的网络资源

序号	资源名称	平台	网址	所属专业
1	国家精品课程资源网	国家精品课程资源网	<a href="http://www.jingpinke.com">http://www.jingpinke.com</a>	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理、旅游管理
2	东奥会计在线	东奥会计在线	<a href="http://www.dongao.com">http://www.dongao.com</a>	大数据与会计
3	中华会计网校	中华会计网校	<a href="https://www.chinaacc.com">https://www.chinaacc.com</a>	大数据与会计



4	学习通	学习通	<a href="http://czc.fanya.chaoxing.com/">http://czc.fanya.chaoxing.com/</a>	大数据与会计、大数据与财务管理、工商企业管理、旅游管理
5	导游云课堂	导游云课堂	<a href="https://www.zgdaoyou.com">https://www.zgdaoyou.com</a>	旅游管理

## 九、说明

本方案由专业群负责人执笔，专业负责人、教师代表、行业企业专家共同参与，经过人才需求调研、充分研讨、修改等过程，经学院专业建设指导委员会论证，于 2022 年 8 月修订完成，并由学校学术委员会审核通过。

**【附】**执笔人（专业群负责人）：颜洲    审核人（学院院长）：翁嘉晨

修订时间：2022 年 8 月