

市场营销专业人才培养方案

202X 年 5 月 · 修订

前言

（一）编制依据

1. 《国务院关于印发国家职业教育改革实施方案的通知》（国发〔2019〕4号）。
2. 教育部等六部门发布的现代职业教育体系建设规划。
3. 《教育部关于职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的指导意见》（教职成〔2019〕13号）。
4. 教育部2017年发布的会计专业教学标准、教育部办公厅关于印发《中等职业学校公共基础课程方案》的通知教职成厅。
5. 《福建省福建省教育厅关于做好职业院校专业人才培养方案制订与实施工作的通知》闽教职成〔2019〕24号
6. 《职业院校专业人才培养方案参考格式及有关说明》
7. 《市场营销专业人才需求分析和预测调研报告》。
8. 《市场营销专业人才目标、规格、能力分析报告》。
9. 《市场营销专业职业岗位群、典型工作任务与职业能力分析表》。

（二）指导思想

以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻落实党的十九大精神，全面实施素质教育，坚持以育人为根本，以服务发展为宗旨、以促进就业为导向，按行业企业岗位要求，着力培养学生职业道德、职业发展、就业创业能力和可持续发展能力，全面提升学校教育质量和办学水平。构建德智体美劳全面发展的人才培养体系，突出职业教育的类型特点，深化产教融合、校企合作，推进教师、教材、教法改革，规范人才培养全过程，加快培养复合型技术技能人才。

目 录

一、专业名称与专业代码	1
二、入学要求	1
三、修业年限	1
四、职业面向	1
五、培养目标及人才培养规格	1
六、 课程设置及要求	4
七、教学进程总体安排	18
八、实施保障	20
九、 毕业要求	27

市场营销专业人才培养方案

一、专业名称与专业代码

市场营销专业(121000)

二、入学要求

初中毕业生或同等学力者

三、修业年限

三年

四、职业面向

在各种工商企事业中从事商品销售、促销、推销、导购、理货、客户服务等工作，也可以在企事业中担任业务洽谈、市场调研和开发、市场推广、营销策划、销售管理等工作。具体内容见表 1：

表 1 职业范围

所属大类		商贸类		专业代码	121000
序号	对应行业	职业类别	工作岗位	职业技能等级	行业企业证书
1	零售业、制造业、传媒产业、国家机关等企业事业	市场推广	调查员、业务员、市场推广员、营销策划员	营销员	
2		商品销售	促销员、推销员、理货员、防损员、营业员、导购员	营业员	
3		客户服务	收银员、前台接待员、售后服务员	客服	

说明：可根据学校实际情况和专业（技能）方向取得 1 或 2 个证书。

五、培养目标及人才培养规格

（一）培养目标

本专业培养适应市场经济需要的德、智、体、美、劳全面发展的高素质劳动者，能系统掌握经济、管理、营销等方面的基础理论知识和方法；熟悉市场运行规律，了解市场营销及管理理论前沿，具备分析和解决市场营销问题的能力，能胜任工商企事业的产品营销、营销策划、营销管理等岗位的工作，具有一定视野和创新能力的复合型技术技能人才。

（二）培养规格

本专业毕业生应具有以下职业素养、专业知识和技能：

1. 职业素养结构及要求

（1）思想道德素质

拥护党的基本路线和我国社会主义制度，德、智、体、美、劳全面发展，树立正确的世界观、人生观、价值观，具有良好的道德品质和文明行为习惯；崇尚宪法、遵纪守法、崇德向善、诚实守信、尊重生命、团结协作；崇尚劳动、有进取心、勇于自谋职业和自主创业。同时拥有以下基本职业素养：

- ①具有科学、系统、辩证的人生观与社会观。
- ②具有广博的科学知识与深厚的文化内涵。
- ③具有灵活的头脑和创造性的思维。
- ④具有敏锐的艺术鉴赏力、洞察力以及良好的艺术修养。
- ⑤具有商业经营意识和品牌营销理念。
- ⑥拥有良好的人际关系，能够与他人团结协作共同完成工作。
- ⑦具有良好的语言与文字表达、人际沟通、公共关系处理的能力。
- ⑧具备独立制定工作计划、采集信息及获取新知识等工作方法能力。

（2）职业素质和人文素质

立足销售、服务第一线，脚踏实地，爱岗敬业，具有创新能力和创业精神；具备健康、高雅的审美情趣和正确的审美观点，个性鲜明、学有所长；有较强的法律意识，能自觉遵纪守法，善于与人合作。

（3）身心素质

具有良好的生活习惯，具有健康的身体；有一定的美育知识，具备高尚的生活情趣和美的的心灵；具有良好的个性品质和抗挫能力、较强的心理调适能力，懂得自我保护。

2. 专业知识及能力结构

- （1）能够熟练使用计算机，具备应用文写作能力和英语的基本听说能力；
- （2）具有较好的语言表达能力和人际沟通能力；
- （3）具有营销策划技能，具有市场开发与推广的技能；

- (4) 具备市场调研、预测的综合技能；
- (5) 具有较强的公关技能和推销技能，具备现场促销能力；
- (6) 具备销售渠道开发能力，具有较强的客户服务技能；
- (7) 具备基本的电子商务和网络营销技能；
- (8) 具备商务谈判能力。

3. 专业技能与能力结构

(1) 市场推广方向：能够在市场营销环境分析、市场调研与预测的基础上，进行市场营销策划，执行市场调查；能够根据公司的市场推广方案参与和实施、协助市场推广活动；了解商圈分析、顾客分析和竞争对手分析，会进行目标顾客定位。

(2) 商品销售方向：能够根据不同商品的不同系列进行区域陈设和展示，并根据促销主题，及时调整商品展示；能够根据客户需要进行商品推销，完成售前、售中和售后服务工作；能够针对不同的产品进行促销策划，并运用多种方式实施促销活动。

(3) 客户服务方向：能够进行客户信息的搜集、整理、维护和建立客户档案；能够综合运用语言技巧、商务礼仪等为客户提供满意的接待服务和进行投诉处理。

4. 专业技能方向课程结构

- (1) 市场推广方向：包含品牌推广、营销策划、广告实务；
- (2) 商品销售方向：包含商品销售技巧、商品展示；
- (3) 客户服务方向：包含客户关系维护、客户数据处理。

六、课程设置及要求

福建省莆田职业技术学校
市场营销专业课程及学分安排表

课程类别	课程性质	课程名称	课程编码	考核方式	第一学年				第二学年				第三学年				合计		比例		
					1		2		3		4		5		6						
					课时	学分	课时	学分	课时	学分	课时	学分	课时	学分	课时	学分	课时	学分			
公共基础课	必修	思政《中国特色社会主义》	12110001	考试	2	2											36	2	33.7%		
	必修	思政《心理健康与职业生	12110001	考试			2	2									36	2			
	必修	思政《哲学与人生》	12110001	考试					2	2							36	2			
	必修	思政《职业道德与法治》	12110001	考试							2	2					36	2			
	拓展任选	思政《时事政策教育》	12110002																		
	拓展任选	思政《法律与职业教育》	12110002										2	2			36	2			
	拓展任选	思政《国家安全教育》	12110002																		
	必修	语文	12110003	考试	2	2	2	2	2	2	3	3					162	9			
	职业选修	语文	12110004	考试	1	1	1	1									36	2			
	必修	数学	12110005	考试	1	1	1	1	2	2	2	2					108	6			
	职业选修	数学	12110006	考试	1	1	1	1									36	2			
	必修	外语《英语》	12110007	考试	1	1	1	1	2	2	2	2					108	6			
	职业选修	外语《英语》	12110008	考试	1	1	1	1									36	2			
	必修	历史	12110009	考试	1	1	1	1	1	1	1	1					72	4			
	拓展任选	历史	12110010	考试									1	1			18	1			
	必修	体育与健康	12110011	测试	1	1	1	1	1	1							54	3			
	拓展选修	体育与健康	12110012	测试	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			90	5			
拓展任选	体育与健康	12110013	测试	1	1	1	1	1	1	1	1					72	4				
必修	信息技术	12110014	实践	4	4	4	4									144	8				
必修	艺术	12110015	考试	1	1	1	1									36	2				
拓展任选	艺术	12110016	考试							1	1					18	1				
拓展选修	晋阳文化	12110017	考试					1	1	1	1	1	1			54	3				
		公共基础课小计			18	18	18	18	13	13	12	12	4	4	0	0	1224	68			
专业技能课	核心课程	必修	营销员培训	12110018	考试	4	4										72	4	43.6%		
		必修	市场营销基础	12110019	考试	4	4	4	4								144	8			
		必修	商品管理	12110020	考试			4	4									72		4	
		必修	消费心理学	12110021	考试					4	4							72		4	
		必修	会计基础	12110022	考试					4	4							72		4	
		必修	商务沟通与谈判	12110023	考试							4	4					72		4	
		必修	网络营销	12110024	考试							4	4					72		4	
	市场推广方向	必修	门店运营实务	12110025	实践							4	4					72		4	
		必修	品牌推广	12110026	实践					4	4							72		4	
		必修	营销策划	12110027	考试					4	4	4	4					144		8	
		选修	广告实务	12110028	考试									4	4			72		4	
		商品销售方向	必修	商品销售技巧	12110029	实践					4	4								72	4
			必修	商品展示	12110030	实践					2	2								36	2
			选修	推销岗位实训	12110030	实践									4	4				72	4
	客户服务方向		必修	客户关系维护	12110031	实践							4	4						72	4
		必修	客户数据管理	12110032	考试									4	4			72		4	
		专业选修课	必修	导购岗位实训	12110033	实践	4	4												72	4
			选修	商务文案	12110037	考试									4	4				72	4
	选修		网店运营基础	12110038	考试									4	4			72		4	
	选修		营销沙盘	12110039	实践	2	2											36		2	
		必修	创新创业课程	12110040	实践									4	4			72		4	
	综合实习		认知实习	12110041	实践	1周	1	1周	1									66		2	
			跟岗实习	12110042	实践					2周	2	2周						132		2	
			顶岗实习	12110043	实践											30	30	540		30	
其他			入学训练	12110044	实践	1周	1											2			
			劳动	12110045	实践													0	3		
			志愿者服务	12110046	实践	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1			90	2		
			毕业鉴定	12110047	实践												1	0	1		
		毕业设计	12110048	实践												2	0	2			
	1+X等级证书	12110049	实践														4				
		专业技能课小计			15	17	9	10	23	25	21	21	25	25	30	33	1584	88			
		总计			33	35	27	28	36	38	33	33	29	29	30	33	3636	156			
		备注			实践课程总课时1458学时，占总学时40.1%，选修课792学时，占总学时22.7%。																

(一) 教学分析

通过职业岗位能力分析，最终对接运用于专业课程的设置为：公共基础课、专业技能课（含专业核心课、专业技能方向课和专业选修课、综合实训）及其他（含会考）。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/696135121011010121>