

# 市场营销专业 专科人才培养方案

## 一、专业基本信息

专业代码：630701

入学要求：高中毕业生或具有同等学力者。

基本修业年限：三年

## 二、职业面向

表 1 市场营销专业职业面向一览表

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）	主要岗位群或 技术领域	职业资格证书或技能 等级证书举例
财经商 贸大类 （63）	市场营 销类 （6307）	批发业 （51）  零售业 （52）	营销员 （4010201）、 营业员 （4010203）、 市场营销专 业人员 （2060702）	销售经理、 销售区域主 管、零售卖 场经理、市 场部主管、 市场经理	助理营销师（国三 级）、营销师（国 二级）、高级营销 师（国一级）

## 三、培养目标

本专业培养德、智、体、美、劳全面发展，具有良好职业道德和人文素养，掌握管理、经济等基本理论和市场营销学专业知识，具备较强的销售管理、营销策划等能力，毕业后能胜任销售管理、客户关系管理、营销策划等工作的高素质技术技能人才。

## 四、人才培养规格

### （一）素质

1. 热爱祖国，拥护中国共产党领导，拥护社会主义制度，具有良好的思想道德修养和较强的法制观念；

2. 具有良好的职业道德和吃苦耐劳的精神。

3. 具备团队精神，能较好与人合作，共同完成组织目标、。

4. 具有较好的心理素质和身体素质，情绪稳定，乐观向上；身体健康能适应营销工作。

## （二）知识

1. 掌握管理学、经济学和现代市场营销学的基础理论知识；

2. 掌握商品学、财务管理、电子商务和国际贸易等基本知识；

3. 掌握市场调研、消费者行为学、推销与谈判、营销策划等基本知识。

## （三）能力

1. 具有经济现象的认知与统计分析能力；

2. 具备商品认知及分类管理能力；渠道管理能力；

3. 市场调研能力、推销与谈判能力、营销策划等分析和解决营销问题的能力；

4. 具有主动关注专业的理论前沿和发展动态的敏感力；

5. 能够适应岗位需求不断学习获取新的专业知识的能力。

表 2 市场营销专业岗位能力及支撑课程体系

岗位能力	能力描述	知识结构	课程设置
销售谈判	推销与谈判能力 沟通与应变能力 观察与创新能力 市场开发与维护	管理学、市场营销、推销与谈判、零售学、渠道管理	管理学、市场营销学 零售学、推销与谈判、渠道管理、消费者行为学、客户关系管理
营销策划	平面设计及文案策划能力、创新能力	市场营销、平面设计 营销策划、广告策划、品牌策划	市场营销、营销策划、促销策划、广告学、品牌策划
客户关系管理	客户关系的建立与维系；客户投诉的处理	管理学、市场营销、公共关系、沟通管理	客户关系管理、推销与谈判、公共关系学

## 五、课程结构比例

### 1. 课程结构比例表

课程	课程要求	学时	占总学时比例	学分	占总学分比例
公共基础课	必修	572	23.29%	34	27.87%
	选修	64	2.61%	4	3.28%
专业基础课	必修	336	13.68%	21	17.21%
专业课	必修	496	20.20%	31	25.41%
	选修	192	7.82%	12	9.84%
集中实践教学环节	必修	700	28.50%	18	14.75%
合计		2360	100.00%	120	100.00%

### 2. 实践教学学时表

实践教学类别	学时	比例 (%)	备注
课内实践	238	19.22%	
独立开设的实践课	284	22.94%	
集中实践教学环节	700	56.54%	

合计	1222	100.00%	
----	------	---------	--

实践教学学时占总学时的比例为 51.78%

### 3. 必修、选修学时表

总学时	必修学时	占总学时比例	选修学时	占总学时比例	合计
2360	2104	89.15%	256	10.85%	100%

## 六、课程设置及授课进程（见附表）

## 七、毕业最低学分要求

本专业须修满培养计划中规定课程 120 学分，其中选修课需修满规定的最低学分方准予毕业。

## 八、相关问题的说明

## 九、方案执笔人与审核人

1. 方案执笔人：霍秀珍
2. 方案审核人：白朋飞

## 市场营销专业专科课程设置及授课进程表

课程类别	课程名称	课程代码	总学时	学时分配		周学时	学分	学分数		学期学时分配（周学时）						考核方式	开课单位	
				理论	实践			理论	实践	1	2	3	4	5	6			
公共基础课	思想道德修养与法律基础	21130633	42	34	8	3	3	2.5	0.5	3							1	马院
	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	21130434	64	56	8	4	4	3.5	0.5		4						1	马院
	形势与政策 1	21111231	8	8		0.5	0.5	0.5		0.5							2	马院
	形势与政策 2	21111131	8	8		0.5	0.5	0.5				0.5					2	马院
	体育 1	10240131	28		28	2	1		1	2							1	体育
	体育 2	10240231	32		32	2	1		1		2						1	体育
	大学生职业发展	19101731	14	14		1	1	1		1							2	双创
	大学生就业技能指导	19101831	16	16		1	1	1				1					2	双创
	大学生创业基础	19101931	16	16		1	1	1				1					2	双创
	计算机应用基础	05137333	42	28	14	3	3	2	1	3							2	信工
	大学生心理健康教育	31200232	32	32		2	1	1		2							2	心理
	综合英语 1	20110532	28	28		2	2	2		2							1	基础
	综合英语 2	20110632	32	32		2	2	2			2						1	基础
	英语听说 1	20111132	28	28		2	2	2		2							2	基础
	英语听说 2	20111232	32	32		2	2	2			2						2	基础
	应用数学基础 1	20102033	42	42		3	3	3		3							1	基础
	应用数学基础 2	20101033	48	48		3	3	3			3						1	基础
	大学语文与应用写作	07100232	28	28		2	2	2		2							2	文法
	军事理论	21210731	32	32		2	1	1		2							2	马院
	<b>小计</b>			<b>572</b>	<b>482</b>	<b>90</b>	<b>38</b>	<b>34</b>	<b>30</b>	<b>4</b>	<b>22.5</b>	<b>13</b>	<b>1.5</b>	<b>1</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		

	选修	选修学校开设的公共选修课,至少选4学分		64	64			4	4								
专业基础课	必修	管理学	03134323	48	48		3	3	3			3				2	管理
		基础会计	02117023	48	48		3	3	3				3			2	会计
		西方经济学	01150123	48	48		3	3	3			3				2	金贸
		电子商务概论	04110713	48	32	16	3	3	2	1				3		1	商学
		物流管理	04122212	32	32		2	2	2					2		1	商学
		商品学	04146512	32	32		2	2	2			2				2	商学
		经济法	07152922	32	32		2	2	2						2	2	文法
		市场营销学	04110113	48	32	16	3	3	2	1		3				1	商学
	小计		336	304	32	21	21	19	2	0	11	0	8	2	0		
专业课	必修	消费者行为学	04111913	48	32	16	3	3	2	1			3			1	商学
		市场调研	04100713	48	32	16	3	3	2	1			3			1	商学
		推销与谈判	04111813	48	24	24	3	3	1.5	1.5			3			1	商学
		营销策划学	04113013	48	16	32	3	3	1	2			3			1	商学
		网络营销	04162513	48	32	16	3	3	2	1			3			1	商学
		移动营销	04114712	32	16	16	2	2	1	1				2		2	商学
		品牌管理	04101412	32	16	16	2	2	1	1			2			2	商学
		商务礼仪	04192512	32		32	2	2		2			2			2	商学
		新媒体实务	04194112	32		32	2	2		2				2		2	商学
		公共关系学	04106312	32	24	8	2	2	1.5	0.5			2			2	商学
		企业模拟经营	04193112	32		32	2	2	0	2				2		2	商学
		创业管理实训	04190812	32		32	2	2	0	2				2		2	商学
		营销模拟实训	04193012	32		32	2	2	0	2				2		2	商学
		小计		496	192	304	31	31	12	19	0	0	20	11	0	0	
			视频制作	04103712	32		32	2	2		2				2		1
		客户关系管理	04106812	32	32		2	2	2				2			1	商学
		网店经营与管理	04110912	32		32	2	2		2			2		2	商学	
		商品摄影	08153322	32	16	16	2	2	1	1				2		2	艺术
		办公自动化	05102622	32	16	16	2	2	1	1			2			2	信工

	行业营销	04121912	32	32		2	2	2					2		2	商学		
	平面设计与制作	04190913	48		48	3	3	0	3			3			2	商学		
	金融市场学	01150023	48	48		3	3	3					3		2	金贸		
	营销案例分析	04104312	32	8	24	2	2	0.5	1.5					2		商学		
	财务管理	02130922	32	32		2	2	2				2			2	会计		
	渠道管理	04112912	32	32		2	2	2					2			商学		
	国际市场营销	04112512	32	32	0	2	2	2				2			2	商学		
	<b>小计（至少选修12学分）</b>		<b>192</b>	<b>96</b>	<b>96</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>6</b>	<b>0</b>			
集中实践教学环节	必修	劳动教育	29100131	80		80		1		1	第1学年					2	学务	
		入学教育	04124011	20		20		1		1	1周						2	商学
		军事训练	29100231	40		40		1		1	2周						2	学务
		社会服务与实践	04124411	20		20		1		1	1周						2	商学
		专业调研	04191412	40		40		2		2			1周	1周			2	商学
		顶岗实习	04124516	500		500		12		12						6个月	2	商学
		<b>小计</b>		<b>700</b>	<b>0</b>	<b>700</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>18</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>合计</b>			<b>2360</b>	<b>1138</b>	<b>1222</b>	<b>102</b>	<b>120</b>	<b>71</b>	<b>49</b>	<b>22.5</b>	<b>24</b>	<b>23.5</b>	<b>24</b>	<b>8</b>	<b>0</b>			