

# 《市场营销》

## 专业（群）人才培养方案

（2021 版本）

xxxxxx职业学院  
2021年6月

# 《市场营销》专业群人才培养方案 (2021 版)

## 一、专业名称及代码

市场营销（530605）、电子商务（530701）、现代物流管理（530802）。

## 二、入学要求

高中阶段教育毕业生或具有同等学力者。

## 三、修业年限

基本学制为3年。实行弹性学制，弹性学制2-6年。

## 四、职业面向

### （一）职业面向

本专业群职业面向如表1。

表1 职业面向表

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)	职业资格证书和职业 技能等级证书举例
财经商贸大类 (63)	市场营销类 6307	批发业 零售业 (51、52)	营销员 (4-01-02-01) 市场营销专业 人员 (2-06-07-02)	市场调研 营销策划 销售顾问 运营管理 客户服务与管理 互联网营销	汽车经纪人 房地产经纪人协理 人力资源管理师 保险代理人 互联网营销师 网店运营推广 电子商务数据分析
	电子商务类 (6308)	零售业 (52)	销售人员 (4-01-02) 商务专业人员 (2-06-07)	美工设计 网络策划 互联网营销 网店运营 客户服务与管理 直播带货	助理电子商务师 互联网营销师 网店运营推广 电子商务数据分析
	物流类 (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)	管理(工业)工程 技术人员 (2-02-30) 装卸搬运和运 输代理服务人 员 (4-02-05) 仓储人员 (4-02-06)	商品采购 商品运输 仓储管理 货代运营 物流管理	助理物流师 物流师 采购师 国际货代员证

### （二）目标、拓展岗位

#### 1.目标岗位

市场调查主管、营销策划专员、客户服务主管、互联网营销师、销售主管、美工设计师、新媒体运营、电商运营、网店运营、采购员、运输主管、仓储主管、物流销售经理、物流运营经理、物流客户服务经理等。

#### 2.拓展岗位

跨境电商运营、汽车销售经理、置业经理、国际物流专员。

### (三) 岗位能力分析

市场营销专业群面向岗位典型工作任务和职业能力分析表，如表 2 所示。

表 2 岗位能力分析表

序号	岗位名称	典型工作任务	职业能力
1	市场调查主管	(1) 制定市场调研方案； (2) 设计市场调查问卷； (3) 组织实施调查； (4) 整理分析市场调查资料； (5) 撰写市场调查报告。	(1) 能撰写调研方案； (2) 能设计调查问卷； (3) 能进行线上线下数据搜集、调研； (4) 能进行信息收集、处理、分析； (5) 能进行市场分析、撰写市场调研报告； (6) 具备诚信品质、责任心、坚持不懈、吃苦耐劳精神、创新意识和信息敏感性；良好的抗压能力和接受挑战的精神。
2	营销策划专员	(1) 市场机会分析； (2) 营销战略分析； (3) 营销 4P 分析； (4) 撰写策划报告； (5) 实施策划方案。	(1) 能进行环境、消费者、竞争对手分析； (2) 能分析营销战略； (3) 能分析营销 4P 策略； (4) 能撰写营销策划书； (5) 能策划组织、实施、控制营销活动； (6) 具备敏锐的观察力、宽广的包容心、科学严谨的工作态度和创新精神。
3	客户服务主管	(1) 客户服务； (2) 客户关系维护与经营。	(1) 能有效沟通和表达； (2) 能提高客户满意度和忠诚度； (3) 具备良好的责任心、忍耐宽容、积极进取的精神、良好的情绪控制能力和抗压能力。
4	互联网营销师	(1) 网络营销； (2) 社群营销； (3) 直播营销。	(1) 能运用搜索引擎进行营销； (2) 能运用互联网展开顾客服务； (3) 能进行新型营销的组织实施与控制； (4) 能运用软文、事件进行营销； (5) 能运用微博、微信公众号、QQ 等即时通讯软文编写软文； (6) 能运用短视频、现场直播等形式进行产品讲解与销售； (7) 具备强烈的责任感和使命感、饱满的工作热情和团队合作精神。
5	销售主管	(1) 销售管理； (2) 渠道管理； (3) 推销产品。	(1) 能进行销售管理； (2) 能进行渠道设计、渠道成员选择、渠道开发、维护、评估； (3) 能推销产品； (4) 具备强烈的责任感和使命感、饱满的工作热情和团队合作精神。
6	美工设计师	(1) 商品图片拍摄； (2) 对图片进行编辑处理； (3) 搭配网页视觉效果设计； (4) 围绕营销主题设计恰当的营销文案。	(1) 能进行图片拍摄； (2) 能设计图片图层； (3) 能进行色彩搭配、版式设计运用； (4) 能加入营销元素进行图文编辑； (5) 具备良好的审美能力和创新精神。
7	新媒体运营	(1) 新媒体市场机会分析； (2) 新媒体营销战略分析； (3) 营销 4P 分析； (4) 营销策划； (5) 社群营销、事件营销； (6) 直播营销、短视频营销； (7) 软文营销。	(1) 能分析环境、消费者、竞争对手； (2) 能进行营销战略、策略分析； (3) 能撰写营销策划书； (4) 能运用软文、事件进行营销； (5) 能运营自媒体； (6) 能撰写软文； (7) 具备良好的审美能力、创新精神、新生

			事物和热点事件的敏感意识。
8	电商运营	(1)产品数据、运营指标认知; (2)使用数据采集工具收集商业数据; (3)运用 excel 进行数据处理; (4)制作可视化图表并分析; (5)制作数据分析可视化报告。	(1)能进行产品运营指标归类、计算; (2)能进行数据采集; (3)能进行数据处理; (4)能进行数据分析; (5)能撰写可视化报告; (6)具备良好的审美能力、创新精神、吃苦耐劳精神、恪守信用、严守机密的素养。
9	网店运营	(1)网络市场调研及商家分析; (2)注册网店、网店初始化、经营流程训练; (3)店铺视觉及规划; (4)开展网店引流促销活动; (5)直播带货训练; (6)网店日常管理; (7)店铺客户日常维护。	(1)能进行市场调研及数据分析; (2)能进行电商选品、产品线布局、产品定价; (3)能进行网店基础操作; (4)能进行店铺视觉营销设计; (5)能进行网店运营和日常管理; (6)能进行产品推广、直播带货; (7)能进行客户管理; (8)具备良好的审美能力、创新精神、吃苦耐劳精神、恪守信用、严守机密的素养。
10	采购员	(1)调查、分析国内外采购环境、区域采购环境,对物资供应做出决策; (2)供应商档案管理,并不断开拓新的供应商,库存量控制及采购量确定; (3)灵活运用各种采购谈判的策略和技巧,争取以最低的价格获得最优的供应服务。	(1)能进行市场调查与数据统计分析; (2)能进行信息搜集及处理; (3)能进行采购计划制定、物料订购及交货期控制; (4)能编写采购合同文件; (5)能进行供应商的比价、议价谈判; (6)具备良好的道德品质、成本控制意识、团队精神、创新精神及市场信息的敏感意识。
11	运输主管	(1)不同运输方式的运输规划; (2)不同运输方式的流程操作; (3)物流运输合同签订及单据处理; (4)运输方式与路线优化; (5)运输纠纷与货损处理。	(1)能进行运输规划; (2)能进行运输调度; (3)能进行运输单据处理; (4)能进行运输合同拟定; (5)能进行运输纠纷处理; (6)具备良好的思想政治素质、职业道德、成本控制、安全、法律、危机意识。
12	仓储主管	(1)仓储的布局与优化; (2)库存量的控制; (3)根据客户需求分拣、配货; (4)货物交付与结算。	(1)能进行仓库设计; (2)能进行商品保管、储存、堆码、分拣、配货; (3)能进行库存管理; (4)能进行客户服务; (5)能进行信息处理; (6)具备良好的思想政治素质、职业道德、成本控制、安全、法律、危机意识。
13	物流销售经理	(1)企业物流分析和设计; (2)第三方物流的管理; (3)物流市场调研; (4)物流产品的市场定位; (5)物流市场营销方案的制定。	(1)能进行营销计划制定; (2)能制定、设计、优化物流业务; (3)能进行物流资源跨区域协调; (4)能推销与谈判; (5)能进行市场调查与分析; (6)能进行客户管理和维系; (7)具备强烈的责任感和使命感、饱满的工作热情和团队合作精神。
14	物流运营经理	(1)供应链管理; (2)物流成本管理; (3)电商物流管理。	(1)能进行库存管理; (2)能进行客户管理和维系; (3)能进行物流成本核算; (4)能进行电商逆向物流操作; (5)具备良好的思想政治素质、职业道德、成本控制、安全、法律、危机意识。

15	物流客户服务经理	(1) 物流客户的开发; (2) 物流客户的维护与管理; (3) 物流客户投诉的处理; (4) 物流合同纠纷的解决; (5) 物流争议诉讼与仲裁。	(1) 能进行市场调查与分析; (2) 能进行客户开发、管理、维系; (3) 能进行客户服务; (4) 能进行合同拟定; (5) 能进行物流争议处理; (6) 具备良好的思想政治素质、职业道德、成本控制、安全、法律、危机意识。
----	----------	---------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

## 五、培养目标及规格

### (一) 培养目标

本专业群培养理想信念坚定、德技并修，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的可持续发展能力；掌握“互联网+、大数据、云计算、智慧服务”等“新时代背景下”市场营销、物流、电子商务基础知识，具备网店运营推广、营销策划管理、物流运作管理等职业能力，面向智慧零售业的高素质技术技能人才。

### (二) 培养规格

#### 1. 专业群育人要求

(1) 坚决拥护中国共产党的领导和社会主义制度，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，具有深厚的爱国情怀和中华民族自豪感；

(2) 崇尚宪法、遵纪守法、崇德向善、诚实守信、尊重生命，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) 传承和发扬工人夜校精神和红岩精神，具有劳模精神、劳动精神和工匠精神；

(4) 模范遵守经济及贸易法律法规，尊重客户；

(5) 具有良好的心理素质和强健体魄；

(6) 具有审美和人文素养；

(7) 具有一定的信息化素养；

(8) 具有服务意识、集体意识和团队协作精神；

(9) 具有节约意识、成本意识和规范意识。

#### 2. 专业群知识要求

(1) 掌握必备的思想政治理论、科学文化基础知识和中华优秀传统文化知识；

- (2) 了解经济管理相关法律法规等知识；
- (3) 掌握市场调研分析、企业运营管理、网店运营推广的基本知识；
- (4) 掌握电子商务的基本理论和知识，熟悉电子商务运作业务各环节和交易的程序；
- (5) 掌握供应链管理、物流一体化运作的基本知识。

### 3.专业群能力要求

- (1) 具有较强的分析问题、解决问题的能力；
- (2) 具有较强的表达与沟通能力；
- (3) 具有创新创业与职业生涯规划能力；
- (4) 具有终身学习与专业发展能力；
- (5) 具有市场调研、信息数据采集、筛选和编辑处理的能力；
- (6) 具有熟练运用办公软件进行文档编排、方案演示和数据分析的能力；
- (7) 具有商务谈判与沟通技能；
- (8) 具有客户服务与客户管理的基本技能；
- (9) 具有较强的线上线下营销活动策划能力；
- (10) 具有营销活动组织与产品市场推广的能力；
- (11) 具有美工设计与产品视觉营销的能力；
- (12) 具有运用新媒体营销工具进行短视频制作、互联网文案创作与推广的能力；
- (13) 具有物流配送规划与实施的能力；
- (14) 具有物流仓储与商品养护的能力；
- (15) 具有物流企业运营和供应链管理的能力。

## 六、课程体系构建

以能力为核心，构建“能力模块化课程”体系。根据市场营销专业群人才培养的规律，将学生在未来营销工作中所应该具备的素养、能力和发展需求分为基本素养、专业基础能力、职业岗位能力、职业拓展能力等四种能力，以此对应公共基础课程平台、专业群基础课程平台、职业岗位课程模块和职业拓展课程模块等课程模块支撑。

### (一) 平台、模块课程

## 1.公共基础平台课程

根据党和国家有关文件规定，结合学校人才培养特色，开设思政、文化和职业等基本素养方面的必修课程和素质拓展选修课程，旨在培养学生思想政治、文化、职业等基本素养，见表3。

表3 公共基础平台课程表

学期	课程名称	课程代码	课程类型	考核方式	学分	学时	实践学时	开课部门
1	高职英语 I	7111005	A	考试	2	32	8	基础教学部
	思想道德修养与法治	7110001	A	考试	3	48	8	马克思主义学院
	体育 I	7111006	C	考查	2	32	28	基础教学部
	应用文写作	3111151	A	考试	2	32	10	旅游管理系
	军事理论与军事训练	8110001	C	考查	2	56	40	保卫部+基础教学部
	大学生心理健康教育 I	8111004	A	考查	1	16	4	基础教学部
	形势与政策 I	7111004	A	考查		8	0	马克思主义学院
2	高职英语 II	7112005	A	考试	2	32	8	基础教学部
	特色素质拓展课程模块		A	考查	2	32	0	基础教学部
	计算机应用基础	1110001	B	考查	3	48	32	信息与智能制造学院
	大学生心理健康教育 II	8112005	A	考查	1	16	4	基础教学部
	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	7110002	A	考试	4	64	8	马克思主义学院
	创新创业实务	8110002	B	考查	2	32	16	基础教学部+院系
	体育 II	7112006	C	考查	2	32	28	基础教学部
	劳动教育	7110012	C	考查	1	16	12	基础教学部
形势与政策 II	7112004	A	考查		8	0	马克思主义学院	
3	形势与政策 III	7113004	A	考查		8	0	马克思主义学院
	特色素质拓展课程模块		A	考查	2	32	0	基础教学部
	体育 III	7113006	C	考查	1	22	18	基础教学部
4	形势与政策 IV	7114004	A	考查		8	0	马克思主义学院
	体育 IV	7114006	C	考查	1	22	18	基础教学部
	特色素质拓展课程模块		A	考查	1	16	0	基础教学部
	职业发展与就业指导	8110003	C	考查	2	32	24	商学院
	习近平新时代中国特色社会主义思想概论	7110003	A	考查	1	16	0	马克思主义学院
5	形势与政策 V	7115004	A	考查		8	0	马克思主义学院
	特色素质拓展课程模块			考查	2	32	32	基础教学部
6	形势与政策 VI	7116004	A	考查		8	8	马克思主义学院
<b>总课时</b>					<b>40</b>	<b>708</b>	<b>306</b>	

注：总学分含形势与政策 I 学分。课程类型按照教育部数据状态数据平台的以理论为主的 A 类、以理实一体的 B 类和以实践为主的 C 类。实践学时为本课程其中的课时。

## 2.专业群基础平台课程

根据岗位（技术领域）能力分析，专业群各典型工作任务共有的专业基本知识和基础能力，组合成专业基础课程平台，见表 4。

表 4 专业群基础课程表

学期	课程名称	课程代码	课程类型	考核方式	学分	学时	其中： 实践学时
1	市场营销基础	4210001	A	考查	2	32	0
	管理学	4210002	A	考查	2	32	0
	物流基础	4210003	A	考查	2	32	0
	电子商务基础	4210004	A	考查	2	32	0
2	营销法规	4210005	B	考查	3	48	24
	演讲与口才	4210006	B	考查	2	32	16
	市场调查与数据分析	4210007	B	考查	4	64	32
3	商务礼仪与沟通	4210008	B	考查	2	32	16
	经济法	4210009	A	考查	2	32	0
<b>合计</b>					<b>21</b>	<b>336</b>	<b>88</b>

注：将以知识学习为主的基本知识和基础能力归并到一起，构建基础理论课程（A 类课程）；将以技能训练为主的基础能力（或者共有的技能点）归并到一起，构建基础实训课程（C 类课程）或理实一体的 B 类课程。

## 3.职业岗位模块课程

根据岗位能力分析，以职业目标岗位为单位（每个模块与一个岗位对应），根据岗位适应能力和岗位综合能力，分别构建支撑课程模块，由 2-4 门理实一体化课程（B 类课程）和实训课程（C 类课程）组成，见表 5。

表 5 职业岗位模块课程

序号	目标岗位名称	课程名称	课程代码	课程类型	考核方式	学分	学时	其中： 实践学时
1	市场调查主管	市场调查与数据分析	4210007	B	考查	4	64	32
		营销心理学	4310020	A	考查	2	32	0
		市场营销沙盘	4310010	C	考查	2	40	40
2	营销策划专员	市场营销策划	4310016	B	考试	3	48	24
		活动策划实训	4310017	C	考查	2	40	40
		品牌管理	4310030	B	考查	2	32	16



		营销文案写作	4310011	C	考查	2	40	40
3	销售代表	现代推销技术	4310015	B	考试	3	48	24
		销售管理	4310029	B	考试	2	32	16
		分销渠道	4310023	B	考查	2	32	16
		营销综合实训	4310025	C	考查	2	40	40
4	互联网营销师	商品拍摄与图形图像处理	4310018	B	考试	3	48	24
		商业数据分析与可视化	4310019	B	考试	3	48	24
		新媒体营销	4310022	B	考试	4	64	32
		网店运营与推广	4310026	B	考试	4	64	32
5	客户服务主管	演讲与口才	4210006	B	考查	23	32	16
		客户服务与管理	4310024	B	考试	2	32	0
6	美工设计师	商品拍摄与图形图像处理	4310018	B	考试	4	64	32
		视觉营销	4310045	B	考试	3	48	16
7	新媒体运营	新媒体营销与策划	4310043	B	考试	4	64	32
		广告实务	4310044	B	考查	3	48	24
		创业实训	4310046	C	考查	2	32	16
		电商文案写作	4310049	C	考查	40	40	40
8	电商运营	电子商务沙盘	4310041	C	考查	2	40	40
		新媒体营销与策划	4310043	B	考试	4	64	32
9	网店运营	网店运营与推广	4310026	B	考试	4	64	32
		网页设计与制作	4310036	B	考查	4	64	32
10	采购员	采购管理实务	4310057	B	考试	4	64	32
		商品养护	4310061	B	考查	3	48	24
11	运输主管	运输管理实务	4310059	B	考试	4	64	32
		物流设备与技术	4310055	A	考查	2	32	0
		物流地理	4310051	A	考查	2	32	0
12	仓储主管	仓储与配送管理实务	4310052	B	考试	4	64	32
		仓储岗位实训	4310053	C	考查	2	40	40
		物流仿真实务	4310063	B	考查	2	32	8
		物流方案设计	4310050	C	考查	2	32	32
13	物流销售经理	第三方物流	4310058	A	考查	2	48	0
		商务谈判实务	4310070	B	考查	2	32	16
14	物流运营经理	物流成本核算	4310064	B	考试	4	64	32
		电商物流	4310056	C	考查	3	48	40
		供应链管理实务	4310066	B	考试	4	64	32

		供应链管理实训	4310067	C	考查	2	40	40
15	物流客户服务经理	物流客户服务与管理	4310062	B	考试	4	64	32
		物流法律法规	4310065	A	考查	2	32	0

#### 4.职业拓展模块课程

根据岗位能力分析表，以拓展岗位为单位，培养学生岗位迁移能力。分别构建支撑课程模块，每个模块与一个拓展岗位对应,见表6。

表6 职业拓展模块课程

序号	拓展岗位 (技术领域)名称	课程名称	课程代码	课程类型	考核方式	学分	学时	其中: 实践学时
1	汽车销售经理	汽车基础	4420012	A	考查	2	32	0
		汽车销售实务	4420028	B	考查	4	64	32
		二手车销售	4420032	B	考查	4	64	24
2	置业顾问	房地产基础	4420013	A	考查	2	32	0
		房地产销售实务	4420021	B	考查	4	64	32
		二手房销售	4420027	B	考查	4	64	24
3	跨境电商运营	跨境电子商务	4420047	B	考查	3	48	24
		电子商务英语	4420048	A	考查	2	32	0
		移动电子商务	4420042	B	考试	4	64	32
4	国际物流专员	国际贸易实务	4420054	B	考查	4	64	32
		跨境电商沙盘实战	4420060	C	考查	2	40	40
		国际货运代理	4420068	B	考查	4	64	32

#### (二) 专业定位及模块设置

根据专业群职业岗位模块分析，落实群内每个专业的人才培养定位及支撑的目标岗位模块，见表7。

表7 专业定位及模块设置表

序号	专业名称	专业定位	目标岗位(领域) 模块	拓展岗位(领域) 模块
1	市场营销	本专业培养理想信念坚定、德技并修，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握本专业知识和技术技能，面向商贸领域的市场调查、营销策划、产品销售、运营管理、客户服务、互联网营销等岗位职业，能够从事营销工作的高素质复合型技术技能人才。	市场调查主管 营销策划专员 销售主管 互联网营销师 客户服务主管	汽车销售经理 置业经理

2	电子商务	本专业培养理想信念坚定、德技并修，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；具有适应电子商务行业运营推广、客服、美工等岗位需要，具备电商综合素质，掌握线上销售、推广、视觉营销、网页制作等知识和技术技能的高素质技术技能人才。	市场调查主管 销售主管 客户服务主管 互联网营销师 美工设计师 新媒体运营 电商运营 网店运营	跨境电商运营
3	物流管理	本专业培养理想信念坚定、德技并修，德、智、体、美、劳全面发展，具有一定的科学文化水平，良好的人文素养、职业道德和创新意识，精益求精的工匠精神，较强的就业能力和可持续发展的能力；掌握物流管理知识和信息技术，熟悉货物运输、货物采购、仓储、配送、信息服务等环节业务等知识和技术技能，面向货物仓储与配送管理、货物运输管理、供应链管理、物流信息管理领域的高素质劳动者和高技术技能人才。	市场调查主管 销售主管 客户服务主管 采购员 运输主管 仓储主管 物流销售经理 物流运营经理 物流客户服务经理	国际物流专员

### （三）专业核心课及 X 证书融通课程主要内容及教学要求

各专业核心能力和核心知识支撑的课程为专业核心课程，专业核心课程主要教学内容及要求，见表 8。

表 8 专业核心课程主要教学内容及要求

序号	模块名称	课程名称	主要教学内容及要求
1	营销策划	市场营销策划	环境、消费者、竞争对手分析； 营销战略分析； 营销 4P 分析； 撰写营销策划书； 策划组织、实施、控制；
2	市场调研	商业数据分析与可视化 (课证融通课)	产品运营指标归类、计算能力； 数据采集能力； 数据处理能力； 数据分析及撰写可视化报告能力。 对应支撑电子商务数据分析 1+X 证书内容： (1) 数据采集； (2) 任务背景解读； (3) 数据清洗与预处理； (4) 数据可视化图表制作； (5) 分析结论及建议。
3	销售管理	现代推销技术	职业形象塑造、销售产品、心理准备； 锁定、开发目标客户； 客户迎接、寒暄、需求分析； 运用销售技巧进行销售讲解； 顾客异议解释、说明、处理； 合同准备、解释、签订、资料归档。
		销售管理	制定销售计划； 分解销售计划； 实施销售计划； 销售计划的控制。

4	客户服务	客户服务与管理 (课证融通课)	进行售前、售中、售后客户服务； 维护客户信息、客户关系； 提高客户满意度和忠诚度。 支撑网店运营与推广 1+X 证书内容： (1) 客服岗前准备； (2) 客户问题处理； (3) 客户关系维护。
5	互联网营销	新媒体营销	新媒体用户、内容定位； 新媒体内容文字、图片、音频、视频设计； 新媒体数据分析； 微信、微博策划与运营； 社群运营； 二维码营销与运营； 新媒体写作平台营销与运营。
6	美工设计	商品拍摄与图形图像处理	图片拍摄； 设计图片图层； 色彩搭配、版式设计运用； 营销元素、图文编辑。
7	新媒体运营	新媒体营销与策划	运用软文、事件进行营销； 运用微博、微信公众号、QQ 等即时通讯软文编写能力； 自媒体营销策划； 自媒体运营。
8	电商运营	商业数据分析与可视化 (课证融通课)	产品运营指标归类、计算能力； 数据采集能力； 数据处理能力； 数据分析能力； 数据分析及撰写可视化报告能力。 对应支撑电子商务数据分析 1+X 证书内容： (1) 数据采集； (2) 任务背景解读； (3) 数据清洗与预处理； (4) 数据可视化图表制作； (5) 分析结论及建议。
		移动电子商务	选择推广移动电子商务平台； 问答体系平台、文库体系平台、百科体系平台、博客平台上运营移动电子商务； 聊天工具传播信息； 论坛、采集平台、自媒体平台发布信息和传播信息； 短信、邮件平台推广。
9	网店运营	网店运营与推广 (课证融通课)	网络市场、商家调研及数据分析、战略规划； 电商选品、产品线布局、产品定价； 开设网店； 店铺首页、主图及详情页图片的视觉营销设计； 网店运营和日常管理； 产品推广、直播带货； 灵活处理售前、售中、售后的客户异议； 高效维护客户，提升客户黏性。 支撑网店运营与推广 1+X 证书内容： (1) 网店开设准备； (2) 网店申请与开通； (3) 网店装修之首页布局； (4) 网店装修之详情页制作与设计； (5) 商品上传与维护； (6) 营销活动设置； (7) 日常订单管理。

10	仓储管理	仓储与配送管理实务	<p>仓储企业岗位设置； 现代仓储信息技术； 仓库选址的方法； 仓库布局技术； 合理配置仓库设备； 仓储入库作业流程； 仓储在库作业流程； 仓储出库作业流程； 商品养护、仓库安全； 库存控制方法。</p>
11	运输管理	运输管理实务	<p>识读运输合同条款与细则； 托运单等运输单证的填制； 物流费用的计算； 组织合理的运输方式和力量； 货物运输外包洽谈； 运输货物配载与路线优化； 货物装车配载管理； 货物在途跟踪管理； 货物卸货与存储管理； 货物到达与客户沟通； 货物偏线配送管理； 运费结算管理。</p>
12	采购管理	采购管理实务	<p>采购业务操作流程； 制定采购计划及预算； 核算采购成本； 进行采购谈判； 灵活选用采购方式； 签订采购合同； 采购绩效考核。</p>
13	物流营销	物流市场开拓与营销	<p>物流市场的调研及分析； 跟踪物流营销进程、组织实施营销方案，撰写营销报告； 根据市场调查信息，合理制定营销策略； 制定物流营销计划和营销预算； 对现有物流业务的维护和新业务的开拓。</p>
14	物流运营	供应链管理实务	<p>供应链采购管理； 供应链生产管理； 供应链销售管理； 供应链需求管理与预测； 供应链合作伙伴选择与评价； 供应链组织与运营管理。</p>
		物流成本核算	<p>运输成本控制； 仓储成本控制； 包装成本控制； 装卸成本控制； 流通加工成本控制； 配送成本控制； 物流成本绩效考评。</p>
15	物流客服	物流客户服务管理	<p>客户调查； 客户拜访； 客户开发； 大客户的维护与管理； 客户服务； 处理客户的投诉； 客户满意度及忠诚度管理。</p>

## (四) 课程体系及进程表

### 1. 市场营销专业

#### (1) 专业能力结构体系及支撑课程

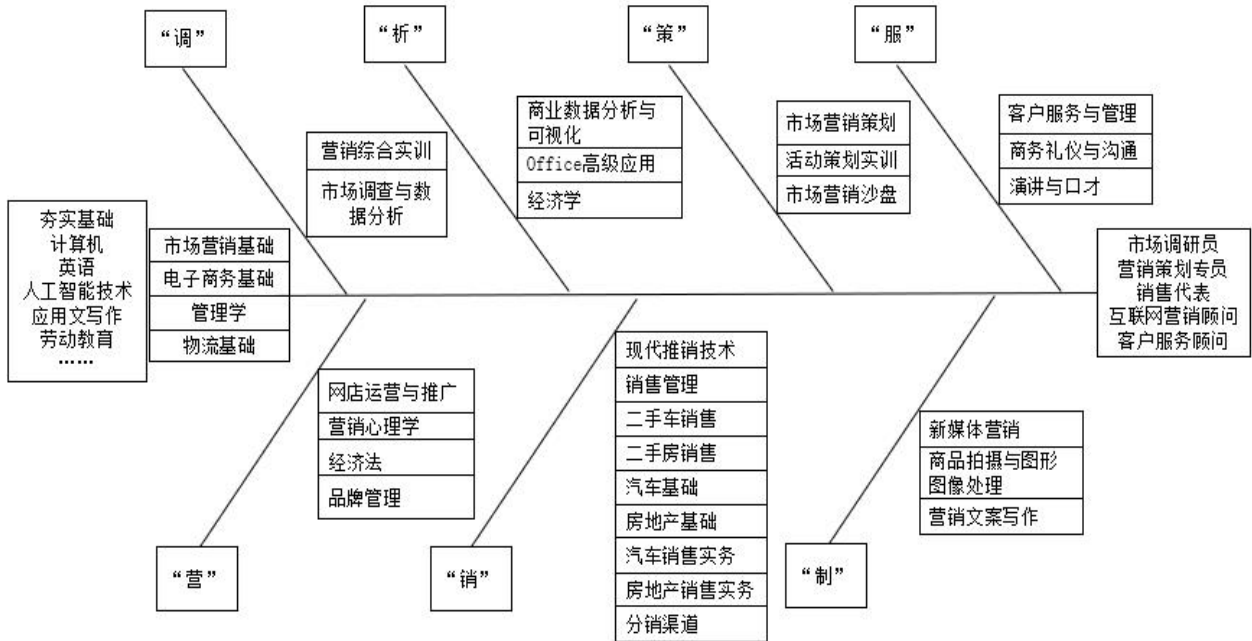


图1 专业能力体系及支撑课程体系

#### (2) 专业课程体系及进程表

系统落实本专业的公共基础平台课程、专业基础平台课程、职业目标岗位模块课程及职业拓展模块课程，见表9-1-1。

表9-1-1 专业课程体系及进程表

学期	平台模块名称	课程名称	课程代码	课程类型	考核方式	学分	学时	其中：实践学时
1	公共基础	高职英语 I	7111005	A	考试	2	32	8
		思想道德修养与法治	7110001	A	考试	3	48	8
		体育 I	7111006	C	考查	2	32	28
		应用文写作	3111151	A	考试	2	32	10
		军事理论与军政训练	8110001	C	考查	2	56	40
		大学生心理健康教育 I	8111004	A	考查	1	16	4
		形势与政策 I	7111004	A	考查		8	0
	职业岗位	市场营销沙盘	4310010	C	考查	2	40	40
	专业基础	物流基础	4210003	A	考查	2	32	0
		市场营销基础	4210001	A	考查	2	32	0
		电子商务基础	4210004	A	考查	2	32	0
管理学		4210002	A	考查	2	32	0	

		营销法规	4210005	B	考查	3	48	24
<b>第 1 学期小计</b>						<b>25</b>	<b>440</b>	<b>162</b>
2	公共基础	高职英语 II	7112005	A	考试	2	32	8
		计算机应用基础	1110001	B	考查	3	48	32
		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	7110002	A	考试	4	64	8
		体育 II	7112006	C	考查	2	32	28
		大学生心理健康教育 II	8112005	A	考查	1	16	4
		形势与政策 II	7112004	A	考查		8	0
		创新创业实务	8110002	B	考查	2	32	16
		劳动教育	7110012	C	考查	1	16	12
		特色素质拓展模块		A	考查	2	32	0
	专业基础	演讲与口才	4210006	B	考查	2	32	16
		市场调查与数据分析	4210007	B	考查	4	64	32
	职业岗位	营销文案写作	4310011	C	考查	2	40	40
	职业拓展	汽车基础	4420012	A	考查	2	32	0
		房地产基础	4420013	A	考查	2	32	0
<b>第 2 学期小计</b>						<b>29</b>	<b>480</b>	<b>196</b>
3	公共基础	体育 III	7113006	C	考查	1	22	18
		形势与政策 III	7114004	A	考查		8	0
		特色素质拓展模块		A	考查	1	16	0
	职业岗位	经济学	4310014	A	考查	2	32	0
		现代推销技术	4310015	B	考试	3	48	24
		市场营销策划	4310016	B	考试	3	48	24
		活动策划实训	4310017	C	考查	2	40	40
		商品拍摄与图形图像处理	4310018	B	考试	3	48	24
		商业数据分析与可视化	4310019	B	考试	4	64	32
		营销心理学	4310020	A	考查	3	48	24
职业拓展	房地产销售实务	4420021	B	考查	4	64	32	
<b>第 3 学期小计</b>						<b>27</b>	<b>454</b>	<b>218</b>
4	公共基础	体育 IV	7114006	C	考查	1	22	18
		形势与政策 IV	7114004	A	考查		8	0
		职业发展与就业指导	8110003	C	考查	2	32	24
		特色素质拓展模块		A	考查	1	16	0
		习近平新时代中国特色社会主义思想概论	7110003	A	考查	1	16	0

	职业岗位	新媒体营销	4310022	B	考试	4	64	32
		分销渠道	4310023	B	考查	2	32	16
		客户服务与管理	4310024	B	考试	4	64	32
		营销综合实训	4310025	C	考查	2	40	40
		网店运营与推广	4310026	B	考试	4	64	32
	职业拓展	二手房销售	4420027	B	考查	4	64	24
		汽车销售实务	4420028	B	考查	4	64	32
<b>第 4 学期小计</b>						<b>29</b>	<b>486</b>	<b>250</b>
5	公共基础	形势与政策V	7115004	A	考查		8	0
		特色素质拓展模块			考查	2	32	32
	专业基础	经济法	4210009	A	考查	2	32	0
		商务礼仪与沟通	4210008	B	考查	2	32	16
	职业岗位	销售管理	4310029	B	考试	2	32	16
		品牌管理	4310030	B	考查	2	32	16
		毕业顶岗实习	4311031	C	考查	4	160	160
职业拓展	二手车销售	4420032	B	考查	4	64	24	
<b>第 5 学期小计</b>						<b>18</b>	<b>392</b>	<b>264</b>
6	公共基础	形势与政策VI	7115004	C	考查		8	8
	职业岗位	毕业顶岗实习	4311031	C	考查	8	320	320
		毕业设计	4310034	C	考查	4	80	80
<b>第 6 学期小计</b>						<b>12</b>	<b>408</b>	<b>408</b>
<b>合 计</b>						<b>141</b>	<b>2660</b>	<b>1498</b>

### (3) 专业实践教学体系及进程表

专业实践教学体系包含独立实践环节课程和理实一体化课程，并落实支撑实践项目，见表 9-1-2。

表 9-1-2 实践教学体系及进程表

学期	平台模块名称	课程名称	课程代码	课程类型	课时	主要实践项目
1	职业岗位	市场营销沙盘	4310010	C	40	直销部规划与认知、批发部规划与认知、零售部规划与认知、生产部规划与认知、财务部规划与认知。
2	专业基础	营销法规	4210005	B	24	社会调查；收集侵权商标；模拟法庭。
		演讲与口才	4210006	B	16	态势语言设计与展示；诗歌朗诵；即兴演讲。



		市场调查与数据分析	4210007	B	32	撰写调查方案；实施市场调查；处理与分析数据；呈现数据。
	职业岗位	营销文案写作	4310011	C	40	互联网推广文案、公关文案、渠道管理文案、促销文案。
3	职业岗位	市场营销策划	4310016	B	24	市场定位分析、市场细分、营销战略分析。
		活动策划实训	4310017	C	40	节事典型活动策划。
	职业拓展	商品拍摄与图形图像处理	4310018	B	24	商品选品、拍摄、PS、营销卖点撰写。
		商业数据分析与可视化	4310019	B	24	数据采集、数据处理、数据分析、撰写可视化报告。
		房地产销售实务	4420021	B	32	房地产客户开发、客户洽谈、销售方案制定、异议处理、签约、交房。
4	职业岗位	新媒体营销	4310022	B	32	分析新媒体营销岗位、构建用户画像、直播营销、短视频营销、借势营销、网络网营销、事件营销。
		营销综合实训	4310025	C	40	制定推广文案、视频、实施推广、成效分析。
		分销渠道	4310023	B	16	分销渠道设计、分销渠道模式构建、渠道冲突管理。
		客户服务与管理	4310024	B	32	客户开发、客户维护、客户异议处理、拓客计划、售前售中售后方案优化。
	职业拓展	汽车销售实务	4420028	B	32	汽车 4S 店业务认知、拓客、需求分析、商品介绍、试乘试驾、汽车金融贷款、异议处理、热情交车、售后服务。
		网店运营与推广	4310026	B	32	网店规划、选品调研、商品拍摄处理及上架、日常运营管理、推广活动设计。
		职业发展与就业指导	8110003	C	24	
5	专业基础	商务礼仪与沟通	4210008	B	16	个人形象设计；模拟日常交际情景中的礼仪；模拟公务情景中的礼仪；售前、中、后沟通。
	职业岗位	销售管理	4310029	B	16	销售准备、销售过程管理、销售规划与设计、销售区域管理、销售货品管理、销售分析与评估。
		品牌管理	4310030	B	16	建立卓越信誉、管理优化设计、产品优化设计、客户关系优化设计。
		营销文案写作	4310011	C	16	职业规划、就业指导。
		毕业顶岗实习	4311031	C	160	
6	职业岗位	毕业设计	4310034	C	80	

		毕业顶岗实习	4311031	C	320	
--	--	--------	---------	---	-----	--

#### (4) 专业平台/模块课程统计分析表

表 9-1-3 课程统计分析表

序号	平台/模块	必修课程		选修课程		小计		
		学分	课时	学分	课时	总学分	总课时	其中：实践课时
1	公共基础平台	32	580	8	128	40	708	306
2	专业基础平台	21	336	--	--	21	336	88
3	职业岗位模块	44	736	--	--	60	1296	992
4	职业拓展模块	--	--	20	320	20	320	112
合 计		97	1652	28	448	141	2660	1498

#### (5) 教育、教学各环节周数分配表

表 9-1-4 教育教学各环节周数分配表

学 期	课堂 教学	各种实践教学周					军事 训练	入学 教育	复习 教育	考 试	机 动	合 计
		课 程 设 计	技 能 实 训	生 产 实 习	顶 岗 实 习	毕 业 设 计						
1	15						2	1	1	1	1	21
2	16		2						1	1	1	21
3	16		2						1	1	1	21
4	16		2						1	1	1	21
5	12				8					1		21
6	0				16	4				1		21
合计(周)	75		6		24	4	2	1	4	6	4	126

## 2. 电子商务专业

### (1) 专业能力结构体系及支撑课程

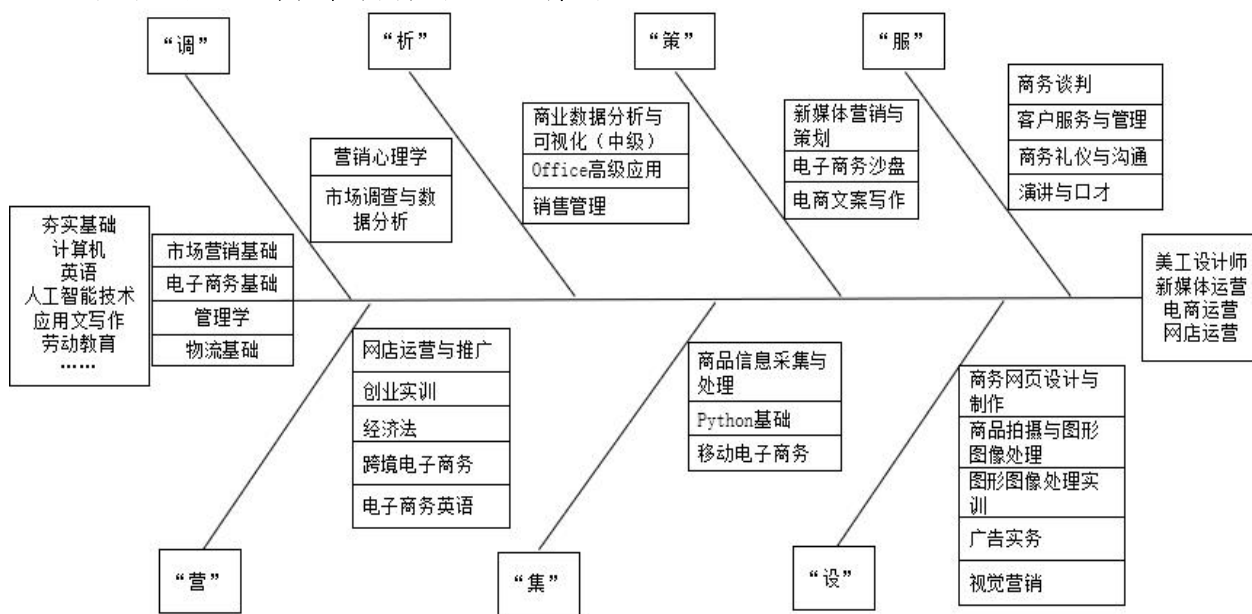


图2 专业能力体系及支撑课程体系

### (2) 专业课程体系及进程表

系统落实本专业的公共基础平台课程、专业基础平台课程、职业目标岗位模块课程及职业拓展模块课程，见表9-2-1。

表9-2-1 专业课程体系及进程表

学期	平台模块名称	课程名称	课程代码	课程类型	考核方式	学分	学时	其中：实践学时
1	公共基础	高职英语 I	7111005	A	考试	2	32	8
		思想道德修养与法治	7110001	A	考试	3	48	8
		体育 I	7111006	C	考查	2	32	28
		应用文写作	3111151	A	考试	2	32	10
		军事理论与军政训练	8110001	C	考查	2	56	40
		大学生心理健康教育 I	8111004	A	考查	1	16	4
		形势与政策 I	7111004	A	考查		8	0
	专业基础	营销法规	4210005	B	考查	3	48	24
		物流基础	4210003	A	考查	2	32	0
		市场营销基础	4210001	A	考查	2	32	0
		电子商务基础	4210004	A	考查	2	32	0
		经济法	4210009	A	考查	2	32	0
		管理学	4210002	A	考查	2	32	0
第1学期小计						25	432	122

2	公共基础	高职英语 II	7112005	A	考试	2	32	8
		计算机应用基础	1110001	B	考查	3	48	32
		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	7110002	A	考试	4	64	8
		体育 II	7112006	C	考查	2	32	28
		大学生心理健康教育 II	8112005	A	考查	1	16	4
		形势与政策 II	7112004	A	考查		8	0
		创新创业实务	8110002	B	考查	2	32	16
		劳动教育	7110012	C	考查	1	16	12
		特色素质拓展模块		A	考查	2	32	0
	专业基础	市场调查与数据分析	4210007	B	考查	4	64	32
职业岗位	图形图像处理实训	4310035	C	考查	2	40	40	
	商品拍摄与图形图像处理	4310018	B	考试	3	48	24	
	商务网页设计与制作	4310036	B	考查	4	64	32	
<b>第 2 学期小计</b>						<b>30</b>	<b>496</b>	<b>236</b>
3	公共基础	体育 III	7113006	C	考查	1	22	18
		形势与政策 III	7114004	A	考查		8	0
		特色素质拓展模块		A	考查	1	16	0
	专业基础	演讲与口才	4210006	B	考查	2	32	16
	职业岗位	商业数据分析与可视化	4310037	B	考试	4	64	32
		商品信息采集与处理	4310038	B	考查	4	64	32
		Python 基础	4310039	B	考查	2	32	16
		商务谈判	4310040	B	考查	4	64	32
		客户服务与管理	4310024	B	考试	4	64	32
		电子商务沙盘	4310041	C	考查	2	40	40
移动电子商务		4420042	B	考试	4	64	32	
<b>第 3 学期小计</b>						<b>29</b>	<b>486</b>	<b>250</b>
4	公共基础	体育 IV	7114006	C	考查	1	22	18
		形势与政策 IV	7114004	A	考查		8	0
		职业发展与就业指导	8110003	C	考查	2	32	24
		特色素质拓展模块		A	考查	1	16	0
		习近平新时代中国特色社会主义思想概论	7110003	A	考查	1	16	0
	职业岗位	营销心理学	4310020	A	考查	3	48	24
		新媒体营销与策划	4310043	B	考试	4	64	32
		广告实务	4310044	B	考查	3	48	24

		视觉营销	4310045	B	考查	3	48	24
		网店运营与推广	4310026	B	考试	4	64	32
		创业实训	4310046	C	考查	2	40	40
	职业拓展	跨境电子商务	4420047	B	考查	3	48	24
		电子商务英语	4420048	A	考查	2	32	0
<b>第 4 学期小计</b>						<b>29</b>	<b>486</b>	<b>242</b>
5	公共基础	形势与政策V	7115004	A	考查		8	0
		特色素质拓展模块			考查	2	32	32
	专业基础	商务礼仪与沟通	4210008	B	考查	2	32	16
	职业岗位	销售管理	4310029	B	考试	4	64	32
		电商文案写作	4310049	B	考查	3	48	24
职业岗位	毕业顶岗实习	4311031	C	考查	4	160	160	
<b>第 5 学期小计</b>						<b>15</b>	<b>344</b>	<b>264</b>
6	职业岗位	毕业顶岗实习	4311031	C	考查	8	320	320
	公共基础	形势与政策VI	7116004	C	考查		8	8
	职业岗位	毕业设计	4310034	C	考查	4	80	80
<b>第 6 学期小计</b>						<b>12</b>	<b>408</b>	<b>408</b>
<b>合 计</b>						<b>141</b>	<b>2652</b>	<b>1522</b>

### (3) 专业实践教学体系及进程表

专业实践教学体系包含独立实践环节课程和理实一体化课程，并落实支撑实践项目，见表 9-2-2。

表 9-2-2 电子商务专业实践教学体系及进程表

学期	平台模块名称	课程名称	课程代码	课程类型	课时	主要实践项目
1	专业基础	营销法规	4210005	B	24	社会调查；收集侵权商标；模拟法庭。
2	专业基础	市场调查与数据分析	4210007	B	32	撰写调查方案；实施市场调查；处理与分析数据；呈现数据。
	职业岗位	商品拍摄与图形图形处理	4310018	B	32	商品选品、拍摄、PS、营销卖点撰写、主图及详情页优化设计。
		商务网页设计与制作	4310036	B	32	购物网站规划、网页导航设计、图文制作、站点设置、高级功能编制。
		图形图像处理实训	4310035	C	40	人像处理、服装图处理、食品图处理、家具用品处理。
3	专业基础	演讲与口才	4210006	B	16	普通话发音训练、诗歌朗诵、即兴演讲、场景话术应用。

	职业岗位	商业数据分析与可视化 (中级)	4310037	B	32	数据采集、数据处理、数据分析、撰写可视化报告。
		商品信息采集与处理	4310038	B	32	农产品信息采集、日用品信息采集(数据采集器操作流程)。
		商务谈判	4310040	B	32	商务洽谈、磋商流程。
		客户服务与管理	4310024	B	32	阿里巴巴客户体验中心实训。
		电子商务沙盘	4310041	C	40	电商运营实操、客服实操、美工实操。
职业拓展	移动电子商务	4420042	B	32	移动电子支付体验、商务应用实操、移动电商安全策略。	
4	职业岗位	新媒体营销与策划	4310043	B	32	构建新媒体用户画像、直播营销、短视频营销、借势营销、网络网营销、事件营销等策划。
		广告实务	4310044	B	24	广告素材收集、广告文案设计、广告拍摄、效果评估。
		视觉营销	4310045	B	24	海报视觉营销定位、规划“双12”海报方案、店铺首页视觉营销设计。
		网店运营与推广	4310026	B	32	网店规划、选品调研、商品拍摄处理及上架、日常运营管理、推广活动设计。
		创业实训	4310046	C	40	卖家基础操作、网店装修、商品发布、搜索优化、店铺推广、站内活动、客户服务。
职业拓展	跨境电子商务	4420047	B	24	B2C跨境选品分析、营销推广、物流跟踪、跨境平台操作(速卖通、亚马逊等)。	
5	专业基础	商务礼仪与沟通	4210008	B	16	个人形象设计;模拟日常交际情景中的礼仪;模拟公务情景中的礼仪;售前、中、后沟通。
	职业岗位	销售管理	4310029	B	32	销售准备、销售过程管理、销售规划与设计、销售区域管理、销售货品管理、销售分析与评估。
		电商文案写作	4310049	B	24	展示类、品牌类、推广类、软文等电商文案写作。
		毕业顶岗实习	4311031	C	160	
6	职业岗位	毕业设计	4310034	C	80	
		毕业顶岗实习	4311031	C	320	

#### (4) 专业平台/模块课程统计分析表

表 9-2-3 电子商务专业课程统计分析表

序号	平台/模块	必修课程		选修课程		小计		
		学分	课时	学分	课时	总学分	总课时	其中：实践课时
1	公共基础平台	32	580	8	128	40	708	306
2	专业基础平台	21	336	--	--	21	336	88
3	职业岗位模块	71	1464	--	--	71	1464	1072
4	职业拓展模块	--	--	9	144	9	144	56
合 计		124	2308	17	272	141	2652	1522

#### (5) 电子商务专业教育、教学各环节周数分配表

表 9-2-4 电子商务专业教育教学各环节周数分配表

学 期	课堂 教学	各种实践教学周					军事 训练	入 学 教 育	复 习 教 育	考 试	机 动	合 计
		课 程 设 计	技 能 实 训	生 产 实 习	顶 岗 实 习	毕 业 设 计						
1	15						2	1	1	1	1	21
2	16		2						1	1	1	21
3	16		2						1	1	1	21
4	16		2						1	1	1	21
5	12				6					1		21
6	0				18	4				1		21
合计(周)	75	0	6	0	24	4	2	1	4	6	4	126

### 3. 物流管理专业

#### (1) 专业能力结构体系及支撑课程

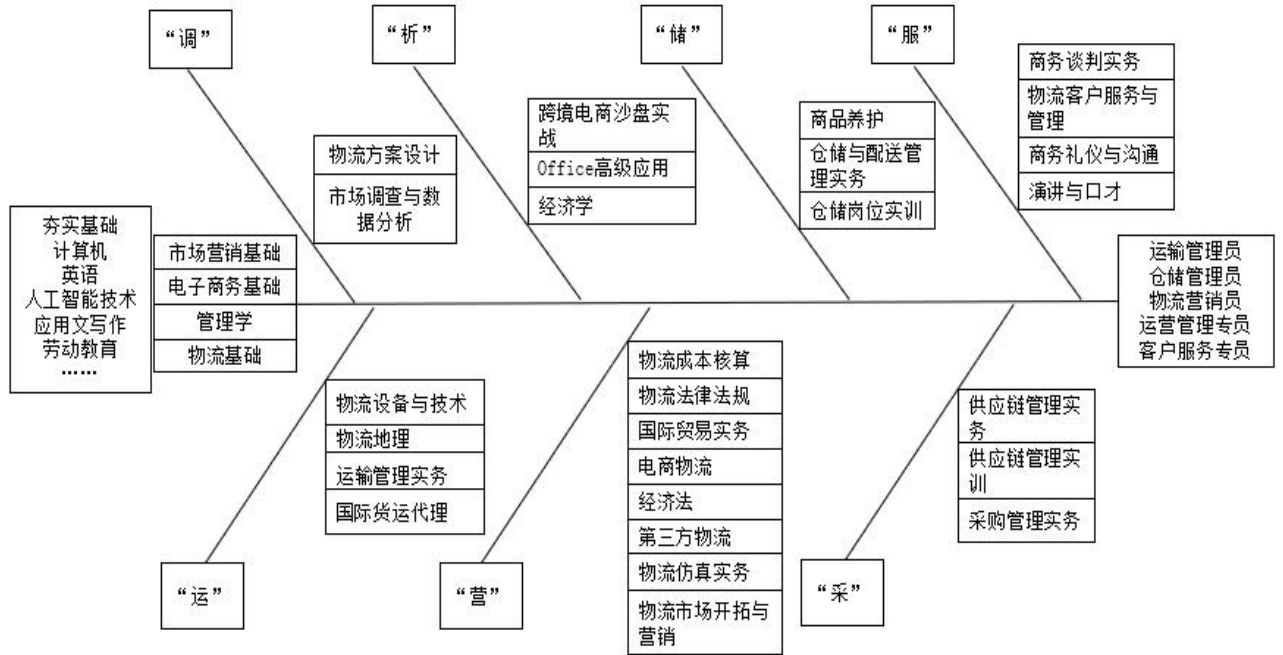


图3 专业能力结构体系及支撑课程体系

#### (2) 专业课程体系及进程表

系统落实本专业的公共基础平台课程、专业基础平台课程、职业目标岗位模块课程及职业拓展模块课程，见表9-3-1。

表9-3-1 专业课程体系及进程表

学期	平台模块名称	课程名称	课程代码	课程类型	考核方式	学分	学时	其中：实践学时
1	公共基础	高职英语 I	7111005	A	考试	2	32	8
		思想道德修养与法治	7110001	A	考试	3	48	8
		体育 I	7111006	C	考查	2	32	28
		应用文写作	3111151	A	考试	2	32	10
		军事理论与军政训练	8110001	C	考查	2	56	40
		大学生心理健康教育	8111004	A	考查	1	16	4
		形势与政策 I	7111004	A	考查		8	0
	专业基础	市场营销基础	4210001	A	考查	2	32	0
		电子商务基础	4210004	A	考查	2	32	0
		管理学	4210002	A	考查	2	32	0
		物流基础	4210003	A	考查	2	32	0
	职业岗位	物流方案设计	4310050	C	考查	2	32	32



		经济学	4310014	A	考查	2	32	0
<b>第 1 学期小计</b>						<b>24</b>	<b>416</b>	<b>130</b>
2	公共基础	高职英语 II	7112005	A	考试	2	32	8
		计算机应用基础	1110001	B	考查	3	48	32
		毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	7110002	A	考试	4	64	8
		体育 II	7112006	C	考查	2	32	28
		大学生心理健康教育	8112005	A	考查	1	16	4
		形势与政策 II	7112004	A	考查		8	0
		创新创业实务	8110002	B	考查	2	32	16
		劳动教育	7110012	C	考查	1	16	12
		特色素质拓展模块		A	考查	2	32	0
	职业岗位	物流地理	4310051	A	考查	2	32	0
		仓储与配送管理实务	4310052	B	考试	4	64	32
		仓储岗位实训	4310053	C	考查	2	40	40
	职业拓展	国际贸易实务	4420054	B	考查	4	64	32
<b>第 2 学期小计</b>						<b>29</b>	<b>480</b>	<b>212</b>
3	公共基础	体育 III	7113006	C	考查	1	22	18
		形势与政策 III	7113004	A	考查		8	0
		特色素质拓展模块		A	考查	2	32	0
	专业基础	经济法	4210009	A	考查	2	32	0
		市场调查与数据分析	4210007	B	考查	4	64	32
		演讲与口才	4210006	B	考查	2	32	16
	职业岗位	物流设备与技术	4310055	A	考查	2	32	0
		电商物流	4310056	B	考查	3	48	40
		采购管理实务	4310057	B	考试	4	64	32
		第三方物流	4310058	A	考查	3	48	16
		运输管理实务	4310059	B	考试	4	64	32
	职业拓展	跨境电商沙盘实战	4420060	C	考查	2	40	40
	<b>第 3 学期小计</b>						<b>29</b>	<b>486</b>
4	公共基础	体育 IV	7114006	C	考查	1	22	18
		形势与政策 IV	7114004	A	考查		8	0
		职业发展与就业指导	8110003	C	考查	2	32	24
		特色素质拓展模块		A	考查	1	16	0
		习近平新时代中国特色社会主义思想概论	7110003	A	考查	1	16	0

职业岗位	商品养护	4310061	A	考查	3	48	24	
	物流客户服务与管理	4310062	B	考试	4	64	32	
	物流仿真实务	4310063	B	考查	2	32	8	
	物流成本核算	4310064	B	考试	4	64	32	
	物流法律法规	4310065	A	考查	2	32		
	供应链管理实务	4310066	B	考试	4	64	32	
	供应链管理实训	4310067	C	考查	2	40	40	
职业拓展	国际货运代理	4420068	B	考查	4	64	32	
<b>第 4 学期小计</b>					<b>30</b>	<b>502</b>	<b>242</b>	
5	公共基础	形势与政策V	7115004	A	考查		8	0
		特色素质拓展模块			考查	2	32	32
	职业岗位	物流市场开拓与营销	4310069	B	考试	3	48	24
		商务谈判实务	4310070	B	考查	2	32	16
		毕业顶岗实习	4311031	C	考查	4	160	160
	专业基础	营销法规	4210005	B	考查	3	48	24
商务礼仪与沟通		4210008	B	考查	2	32	16	
<b>第 5 学期小计</b>					<b>16</b>	<b>360</b>	<b>272</b>	
6	职业岗位	毕业顶岗实习	4311031	C	考查	8	320	320
		毕业设计	4310034	C	考查	4	80	80
	公共基础	形势与政策VI	7116004	C	考查		8	8
<b>第 6 学期小计</b>					<b>12</b>	<b>408</b>	<b>408</b>	
<b>合 计</b>					<b>141</b>	<b>2652</b>	<b>1490</b>	

### (3) 专业实践教学体系及进程表

专业实践教学体系包含独立实践环节课程和理实一体化课程，并落实支撑实践项目，见表 9-3-2。

表 9-3-2 实践教学体系及进程表

学期	平台模块名称	课程名称	课程代码	课程类型	学时	主要实践项目
1	职业岗位	物流方案设计	4310050	C	32	物动量 ABC 分析；组托图绘制；上架示意图绘制；堆垛面积计算；运输调度方案设计；订单有效性及优先权分析；分拣方案设计；配载装车及路线规划。
2	职业岗位	仓储与配送管理实务	4310052	B	32	仓储职业认知；仓库布局设置；仓储作业流程模拟；制定库存控制方案；配送路线规划；仓储成本核算。

		仓储岗位实训	4310053	C	40	订单录入；入库操作；出库操作；补货操作；摘果式拣选；播种式拣选；物流设备专项训练。
	职业拓展	国际贸易实务	4420054	B	32	贸易准备；贸易磋商；对外报价；贸易合同拟定；贸易合同履行。
3	专业基础	演讲与口才	4210006	B	16	态势语言设计与展示；诗歌朗诵；即兴演讲。
		市场调查与数据分析	4210007	B	32	撰写调查方案；实施市场调查；处理与分析数据；呈现数据。
	职业岗位	电商物流	4310056	B	40	电商产品包装合理化；拣货；装卸搬运；订单处理；配送，逆向物流；回收物流；客户服务。
		采购管理实务	4310057	B	32	采购岗位认知；采购计划的编制；采购预算的编制，采购数量的确定，采购谈判的计划与实施，采购合同的制定，招标文件的制定。
		运输管理实务	4310059	B	32	托运单等运输单证的填制；物流费用的计算；运输方式的选择与组织；货物运输外包洽谈；运输货物配载与路线优化；货物在途跟踪管理；货物卸货与存储管理；运费结算管理。
	职业拓展	跨境电商沙盘实战	4420060	C	40	市场需求分析；竞争分析；店铺开立；利润核算；店铺选品、采购；库存管理；跨境电商物流管理；跨境电商营销推广、跨境电商数据分析等各个方面进行决策与业务操作。
	4	职业岗位	物流客户服务与管理	4310062	B	32
物流仿真实务			4310063	B	8	商贸物流系统建模与仿真；供应链系统建模与优化；生产物流系统建模与仿真；物流运输与配送系统建模与优化；仓储系统仿真；区域物流系统建模与仿真。
物流成本核算			4310064	B	32	物流成本核算方法的选择；运输成本核算；仓储成本核算；其他物流成本核算；物流成本的分析、预测与决策。
供应链管理实务			4310066	B	32	供应链的选择与构建；供应链需求管理与预测；供应链合作伙伴选择与评价；供应链组织与运营管理。

		供应链管理实训	4310067	C	40	仓储管理实训；客户订单实训；采购管理实训；入库流程实训；RF 整件库存实训；库存盘点实训；移库实训；调库实训，运输管理实训；财务结算实训。
	职业拓展	国际货运代理	4420068	B	32	货代服务采购；货代服务销售；海运货代操作；空运货代操作；其他货代操作。
5	专业基础	营销法规	4210005	B	24	社会调查；收集侵权商标；模拟法庭。
		商务礼仪与沟通	4210008	B	24	个人形象设计；模拟日常交际情景中的礼仪；模拟公务情景中的礼仪；售前、中、后沟通。
	职业岗位	物流市场开拓与营销	4310069	B	24	物流市场调查与分析；物流市场细分；物流市场定位；物流市场营销战略制定；物流产品促销方案。
		毕业顶岗实习	4311031	C	160	
6	职业岗位	毕业设计	4310034	C	80	
		毕业顶岗实习	4311031	C	320	

#### (4) 专业平台/模块课程统计分析表

表 9-3-3 物流管理专业课程统计分析表

序号	平台/模块	必修课程		选修课程		小计		
		学分	课时	学分	课时	总学分	总课时	其中：实践课时
1	公共基础平台	32	580	8	128	40	708	306
2	专业基础平台	21	336	--	--	21	336	88
3	职业岗位模块	70	1440	--	--	70	1440	992
4	职业拓展模块	--	--	10	168	10	168	104
合 计		123	2356	18	296	141	2652	1490

#### (5) 教育、教学各环节周数分配表

表 9-3-4 教育教学各环节周数分配表

学期	课堂教学	各种实践教学周					军事训练	入学教育	复习教育	考试	机动	合计
		课程设计	技能实训	生产实习	顶岗实习	毕业设计						
1	15						2	1	1	1	1	21
2	16		2						1	1	1	21
3	16		2						1	1	1	21

4	16		2						1	1	1	21
5	12				6					1		21
6	0				18	4				1		21
合计(周)	75		6		24	4	2	1	4	6	4	126

## 七、毕业标准

### (一) 学分要求

修满人才培养方案规定的学分 141 学分。

### (二) 所有纪律处分影响期已经解除；

### (三) 综合素质学分不低于 10 学分。

(四) 获得专业要求职业资格证书或职业技能等级证书(各专业必须具备其一)。

## 八、继续专业学习深造建议

本专业毕业生可以通过专升本、专接本、网络学院学习、自学考试等方式继续学习,接受更高层次教育,其专业面向主要为经济管理、工商管理。

## 九、实施保障

### (一) 师资保障

#### 1. 队伍结构

校企双元、专兼结合组建教学团队,专业学生数与教师数比例为 29:1,双师素质教师占专业教师比为 70%;教学团队平均年龄 30 岁,副教授及以上职称教师 9 人,99%教师具有硕士以上学位,团队职称、年龄、学历结构优良。

根据“平台+模块”课程体系构建基层教学组织,专业基础平台设有负责人 1 名、专任教师 25 名;专业群核心课程模块各设负责人 1 名,市场营销、电子商务专业专任教师 18 名;物流专业教师 7 名。以平台或模块教学组织为主体,承担具体的课程项目设计、教学设计实施和教学资源建设等任务,形成分工协作、集体备课、协同教研机制。

## 2.专任教师

形成集企业高级工程师、高技术技能专家以及具备丰富专业教学经验的校内教师为一体的教学创新团队，电子商务专业教学团队正申报学校教师教学创新团队。

团队成员荣获重庆市五一劳动奖章、重庆市青年骨干教师、重庆市教学能力比赛、微课比赛、全国职业院校技能大赛优秀指导教师等重要荣誉 20 余人次。

## 3.兼职教师

建有企业兼职教师库，从阿里巴巴、骑驴科技、直通物流、中赞实业等行业领军企业聘任工程师、技师以上资格专业人员 20 人，承担专业课程教学、实习实训指导和学生职业发展规划指导等教学任务。

## 4.主要师资力量

表 10-1 主要师资力量表

姓名	性别	民族	职务	学历/学位	职称
	男	汉		本科	教授
	女	汉		本科	副教授
	女	汉	教研室主任	本科	讲师
	男	汉	专业带头人	研究生	副教授
	男	汉		研究生	副教授
	女	汉	专业带头人	本科	副教授
	女	汉	专业带头人	本科	副教授
	女	汉		研究生	讲师
	男	汉		研究生	讲师
	女	汉		本科	讲师
	女	汉		研究生	讲师
	男	汉		研究生	讲师
	女	汉		研究生	
	女	汉		研究生	副教授
	女	汉		本科	
	女	汉		研究生	
	男	汉		本科	

	女	汉		研究生	
	女	汉		研究生	讲师
	女	汉		本科	
	女	汉		研究生	讲师
	女	汉		研究生	
	女	汉		研究生	讲师

注：排名不分先后

## （二）教学设施

### 1.校内实训室基本条件

校企共建有客服体验中心，自建有房地产营销实训室、营销综合实训室、汽车营销实训室、汽车美容实训室、创新创业孵化工作室、营销策划实训室、ERP模拟沙盘、电子商务仿真实训、智慧物流实训室等10个专业实训室，实训工位484个，价值368万元，为学生校内实训提供了良好的环境与条件。

### 2.校外实习实训基本条件

建有以纯商学院，与阿里巴巴、中赞实业、萱子文化、骑驴科技、直通物流等30余家行业企业共建有产教融合实习实训基地，为师生提供校外实训和顶岗实习岗位1000个以上。

### 3.信息化教学支撑条件

依托现代化教室、智慧教室等教学场所建设，具备利用数字化教学资源库、信息化教学、教学评价、文献资料、常见问题解答等的信息化条件，满足线上线下混合教学需要。

## （三）教学资源

### 1.教材选用情况

建立有教材选用评审制度，优先选用新版国家、省部级规划教材。重点使用校企联合开发的工学结合项目化系列教材，主持编写8本教材。

### 2.数字教学资源配备情况

已建成《房地产基础-购房宝典》《汽车基础》等12门核心主干

课程的数字化教学资源。建成国家在线开放课程1门、重庆市高校精品在线开放课程4门、校级精品在线开放课程7门。

依托爱课程（中国大学MOOC）、学堂在线、智慧职教、智慧树、超星尔雅等知名在线课程平台，大力推行SPOC、翻转课程、对分课堂等线上线下混合教学模式，形成一套内外部教学资源融合创新、协同运用的教学机制。

#### （四）质量保障

学校和二级学院建立了教学质量诊断与改进机制，健全专业教学质量监控管理制度，完善课堂教学、教学评价、实习实训、毕业设计以及专业调研、人才培养方案更新、资源建设等方面质量标准建设，通过教学实施、过程监控、质量评价和持续改进，达成人才培养规格。

建立了教学督导制度，加强日常教学组织运行与管理，建立健全巡课、听课、评教、评学等制度，建立与企业联动的实践教学环节督导制度，严明教学纪律，强化教学组织功能，定期开展公开课、示范课等教研活动。

建立了毕业生跟踪反馈机制及社会评价机制，并对生源情况、在校学业水平、毕业生就业情况等进行分析，定期评价人才培养质量和培养目标达成情况。

人才培养编制人：

专业指导委员会：

表10-2 专业指导委员会

姓名	职称/职务	单位
	教授	
	副教授/专业负责人	
	副教授/专业负责人	
	教授	
	战略合作经理	
	助理总裁	
	新媒体总监	
	经理	



## 审 核

专业指导委员会主任（签字）：

教学院系院长（签字）：

教务处长（签字）：

## 审 定

教学副校长（签字）：