



市场营销专业人才培养方案

一、专业名称、招生对象与学制

(一) 专业及专门化方向名称：市场营销、商场管理

(二) 招生对象：初中毕业生

(三) 学制：3年

二、培养目标

(一) 培养目标

本专业培养德、智、体、美等方面全面发展的，具有必需的文化科学知识、应用性市场营销专业知识与综合素质，具备现代营销理念，能熟练运用现代经济理论，独立进行市场营销活动，胜任现代企业经营、促销、管理、策划等营销工作的中等技术应用性专门人才。毕业生应具有基础理论适度，技术应用能力强，知识面较宽，素质高的特点，学生既具有本专业必备的基础理论知识和营销专业知识，又能重点掌握从事各类营销业务和实际工作的基本能力和基本技能，具备策划、调研、公关、推销、创新等应用能力，并具有良好的职业道德和敬业精神。学生毕业后能在工、商、服务企业从事国内、国际市场各种营销业务和营销管理工作。

毕业生应具有马列主义、毛泽东思想和邓小平理论的基础知识，拥护国家的各项方针政策，遵纪守法。爱岗敬业，



艰苦奋斗，实事求是，勇于创新，成为有理想，有道德，有文化，有纪律的人才。

具有较强的市场营销的基本知识和必备的基本技能，掌握财政、税务、金融、推销促销、市场营销策划、广告策划、客户管理、谈判等方面的基本知识和相应的政策法规，参加国家职业资格考试，获得高级营销员专业资格证书。

毕业生应具有一定的体育运动和生理卫生知识，养成良好的锻炼身体，讲究卫生的习惯，掌握一定的运动技能，达到国家规定的体育锻炼标准，身心健康。

(二) 人才培养规格要求

本专业所培养的人才应具有以下知识、技能与态度：

(1) 掌握必要的法律知识，具有良好的职业道德和行为规范

(2) 掌握公文写作、文秘知识，具有必备的体育知识，掌握计算机应用基础、礼仪知识

(3) 掌握经济法律的基本知识、财政、税收、金融的基本理论知识

(4) 掌握市场调研、产品推广、市场营销策划的基本理论知识和实际操作能力

(5) 掌握商务谈判的基本理论知识，具有连锁经营、超市营销的基本知识

(6) 掌握收银员、营业员岗位的操作技能



(三) 职业范围

序号	专门化方向	就业岗位	职业技能证书			
			名称	类型	等级	颁发单位
1	市场营销	推销员、采购员、业务员等	高级营销员、农产品经纪人	职业资格证书	中级	全国供销总社
		商场收银	收银员	职业资格证书	中级	广西区劳动厅
2	商场管理	商场、公司门面营业、市场调研、营销策划、统计、市场管理、客户服务	营业员	职业资格证书	中级	广西区劳动厅
		商场收银	收银员	职业资格证书	中级	广西区劳动厅

(四) 知识结构、能力结构及要求

序号	能力模块名称	每模块应具有的专业能力	各能力模块开设的主要课程及实训
1	基本素质和能力	<ol style="list-style-type: none"> 1. 具有良好的思想道德、职业素养、科学的人生观，有较强法律意识和法制观念； 2. 具备体育和卫生常识，具有在市场竞争中保持良好心态的能力，能承受挫折、适应新环境； 3. 语言表达清晰，具备健康的情趣和一定艺术修养，有合作能力； 4. 具备一定的科学常识和科学思维方法，具有能对事物作出正确判断的能力； 5. 熟悉营销领域的工作特点，具有获取和处理信息的能力，能客观分析和解决问题 	德育、体育健康、应用文写作、数学、计算机应用基础、就业指导与创业教育、公关礼仪、经济法、
2	一般职业能力	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握经济法律的基本知识、财政、税收、金融的基本理论知识 2. 掌握会计核算的基本理论知识 3. 掌握公共关系基础理论知识 4. 掌握商品的基础知识 	财政与金融、会计基础、经济法、公共关系、商品知识
3	核心职业能力	<ol style="list-style-type: none"> 1. 掌握市场调研、产品推广、市场营销策划的基本理论知识和实际操作能力 2. 掌握商务谈判的基本理论知识 3. 具有连锁经营、超市营销的基本知识 4. 掌握收银员、营业员岗位的操作技能 	市场营销学、市场调查与分析、现代推销实务、贸易谈判、市场营销策划、超市营销、收银员岗位实训、营业员岗位实训、店长岗位实训



4	综合职业能力	<p>1. 了解与工作岗位相关的行业技术规范与标准，具有知识产权保护意识；</p> <p>2. 具有良好的交往合作能力、团队精神和服务意识；</p> <p>3. 具有口头与书面表达能力，能独立制定计划；</p> <p>4. 具备主动探求、继续学习的能力，关注新知识、新技术；</p> <p>5. 具有在一定职业群中择业工作的能力，并能胜任相关岗位的工作需要；</p> <p>6. 具有安全生产、环境保护的知识和技能。</p>	<p>社会学课程；</p> <p>教学综合实训；</p> <p>顶岗生产实习；</p> <p>选修课。</p>
---	--------	--	---

三、教学活动时间分配表（按周分配）

学期	一	二	三	四	五	六	小计
入学教育	1						1
课堂教学	18	18	18	16			70
复习考试	2	2	2	2			8
教学综合实训				2			2
顶岗生产实习					18	18	36
毕业教育						1	1
机动	1	1	1	1			4
合计	22	21	21	21	18	19	122

四、教学内容及教学要求

（一）专业核心课程

序号	课程名称	主要教学内容与要求	技能考核项目与要求	学时数
1	财政与金融	<p>财政导论、财政收入、财政支出、国家预算、金融导论、金融机构、金融业务、金融市场、国际金融、金融调控和监督等。通过本课程的教学，使学生了解和掌握市场经济条件下财政与金融的基本理论知识，了解我国财政与金融在社会主义市场经济条件下改革与发展的基本情况，重点掌握税收和结算方面的内容，为专业课的学习打下坚实的基础。</p>	<p>技能考核项目：</p> <p>1. 能运用财政的基本理论初步分析财政政策、方针、法规的变化对微观经济的影响。</p> <p>2. 能正确把握商业银行与企业、单位的关系。</p> <p>3. 认识银行存贷款业务、保险业务、证券等业务操作流程。</p>	72
2	经济法	<p>经济法律的基本理论，包括企业法、合同法等内容及其运用，目的就是对学生进行法制教育和思想教育，使学生能运用经济法知识维护企业的合法权益，增强法制观念和社会责任感，适应社会民主法制建设和市场经济的需要。</p>	课程考核合格	72



3	商品知识	<p>1. 教学内容： 商品分类与编码、商品质量、商品标准、商品检验、商品包装、日用百货商品、文体与保健用品、食品商品、纺织品与服装商品。</p> <p>2. 教学要求： 通过教学，使学生懂得商品的基本知识和对部分商品的基本操作技能有了进一步的认识，使学生具备从事商品销售工作所必需的商品基本知识和基本技能</p>	课程考核合格	108
4	消费心理学	<p>通过本课程的教学，使学生认识消费心理研究在市场营销及经营管理中的应用，探讨消费者购买商品时的心理活动，了解影响消费者心理和行为的各种因素，了解怎样根据消费者心理规律来推销商品。</p>	课程考试合格	72
5	市场营销学	<p>1、主要教学内容： 市场与市场营销概念、市场营销系统与营销环境消费需要与购买行为分析，市场细分与目标市场选择、产品定价、分销渠道、促销等策略。企业营销管理过程服务市场营销、国际市场营销。</p> <p>2、教学要求： 系统掌握营销学基本理论，具有市场调查，策划和管理能力。</p>	<p>考核项目： 营销学基础理论、市场调研、市场策划、电子商务基本原理、中级营销员理论和实操。</p> <p>考核要求： 达到中级营销员技术。</p>	72
6	现代推销实务	<p>本课程以如何圆满完成推销活动为主线来阐述推销理论、推销心理、推销策略与技巧，并涉及推销观念、推销方式、消费心理、推销礼仪、面谈技巧及推销工作的组织和管理等方面的知识，它必将为学生改善知识结构、增强适应能力提供卓有成效的帮助。</p>	<p>考核项目：推销前的准备、寻找客户、推销洽谈、处理客户异议、客户管理</p> <p>2. 考核要求： 语言表达能力、礼仪和形象要求；内容是否全面、科学、合理；方法是否合理，措施是否得当；客户档案表格的内容是否全面，分类是否科学。</p>	72
7	市场调查与分析	<p>学习市场信息基本知识及市场信息收集、加工的基本方法。掌握调研方案设计、实地调查、调查资料的分析、预测及调查报告的写作方法；学习信息市场理论及信息商品价格的构成、定价等内容。并能用电子计算机对市场信息进行分析、加工和处理。</p>	课程考试合格	108



8	贸易谈判	<p>本课程主要学习商务谈判的类型和内容、谈判者的基本素质和必备的信念、谈判前的准备工作和组织管理工作、谈判过程和策略制订方法、商务合同的基本条款、签定的程序、国际商务谈判和风险防范的基本知识，掌握谈判的策略和技巧、商务合同签订的方法及国际商务谈判与风险防范的方法。</p>	课程考试及格	72
9	销售服务技术	<p>本课程主要学习零售商业柜台服务技术，柜台营业工作程序及基本业务技术，零售商业柜台操作技术，礼品包装技术，电子收款机的应用技术，商品陈列技术。</p>	<p>1. 考核项目： 礼品包装、经营语言与艺术、业务制单</p> <p>2. 考核要求：参照高级营销员要求，要求学生通过高级营销员的考试</p>	108
10	ATA 办公软件应用	<p>主要教学内容：办公软件的应用，主要学习 Word、Excel、PowerPoint 的常用操作与技巧，注重实用性，能快速、正确地完成办公室日常文档、表格及演示课件的制作。ATA 考试《办公软件应用模块》模拟题。</p> <p>要求：能熟练使用办公软件进行文档的排版、表格数据处理、演示文稿制作。</p>	<p>技能考核项目： 文档的排版 表格的编排及数据处理</p> <p>演示文稿的制作 要求： 参照 ATA 考试《办公软件应用》模块的中级工要求，并能制作演示文稿。 要求学生通过 ATA《办公软件应用》模块的中级证</p>	72
11	连锁门店运营管理	<p>1. 教学内容：本课程主要学习连锁企业的组织管理、营销策略、物流管理、人力资源管理以及财务管理等连锁企业实际营运所需的知识。</p> <p>2. 教学要求：能够懂经营、会管理并掌握现代技术装备；能成为有一定组织、管理能力的中等技术人员。</p>	课程考核合格	72



12	营业员岗位实训	<p>1、教学内容： 本课程在教材内容的基础上，结合项目教学法，将所学内容设置为营业员职业素质培养、营业员服务礼仪与服务用语实训、营业员商品陈列实训、营业员接待顾客与商品介绍实训、营业员售后服务与处理突发事件实训等 5 个能力模块。</p> <p>2、教学要求： 完成教学大纲所要求的教学内容，让学生掌握营业员岗位基本的业务能力。</p>	<p>1、考核项目： 团队魅力展示与班会；迎宾礼仪和服务用语展示；商品上架陈列与货架整理；顾客接待与商品介绍；售后服务与突发情况处理。</p> <p>2、考核要求： 以一次班会的召开为例，展示团队魅力，并注意记录班会内容。 在规定时间内，按迎宾要求展示迎宾礼仪和接待服务用语。 在规定时间内，完成商品的陈列上架和货架整理； 在规定时间内，展示接待顾客与商品介绍的完整环节； 按要求妥善处理顾客提出的投诉或抱怨。</p>	108
13	收银员实务	<p>1、本课程主要教学内容包括： (1) 基础知识：收银员职业道德、收银员要熟知的商品知识和零售商业企业的基础知识、现金基础知识、与收银员相关的法律法规知识。 (2) 收银工作技能：收银机及相关设备基础、收银机操作技能；票据结算的专业知识和操作技能；现金管理专业知识和操作技能；顾客服务专业知识和操作技能。</p> <p>2、教学要求： 使学生掌握收银员初级工应具备的相应知识，能从事本职业的工作，达到收银员初级工的水平。</p>	<p>1、考核项目： 考核采用现场实际操作或仿真模拟方式，实行百分制，各项成绩皆达 60 分及以上者为合格。具体项目为：顾客问询或投诉处理、票据填写、百张点钞、真假币鉴别、清点营业款、收银实务。</p> <p>2、考核要求： 取得本工种国家职业资格初级工证书，即收银员初级工（国家职业资格五级）。</p>	72



14	店长岗位实训	<p>1、教学内容： 本课程以企业实际操作为主线，包括店长一天的工作训练、商品布局与陈列训练、组织促销活动训练、商品盘点训练、服务管理训练、管理制度建设训练等几个模块的内容。</p> <p>2、教学要求： 完成教学大纲所要求的教学内容，让学生掌握店长岗位基本的业务能力。</p>	<p>1、考核项目： 晨会的组织；组织促销活动；紧急事件处理；模拟招聘；营销策划等。</p> <p>2、考核要求： 在规定时间内，组织一次晨会。 在校园内，组织一次促销活动。 按要求妥善处理顾客提出的投诉或抱怨。 模拟一次门店的人员招聘。 在规定时间内，按要求组织一次营销策划的方案讨论、拟定、分工落实等。</p>	108
----	--------	---	---	-----

(二) 专业方向课程

1. 专业方向名称：市场营销

序号	课程名称	主要教学内容与要求	技能考核项目与要求	学时数
1	市场营销策划	<p>主要教学内容：本课程主要学习市场营销环境的分析；市场调查方法与 STP 营销战略；品牌战略与品牌策划，消费者成本与产品定价策划，消费者便利与营销渠道策划；整合营销策划与沟通策划。</p> <p>教学要求：能熟悉市场营销策划的基本程序，并能掌握策划操作的一些基本方法与技巧。</p>	<p>1、SWOT 分析 2、STP 营销战略 3、品牌策划 4、整合营销策划</p> <p>要求：能够对产品的 SWOT 进行分析，掌握产品定位、目标客户群定位的方法，能够对资源进行整合，制定简单的营销策略。</p>	72
2	商业广告基础	<p>主要教学内容：本课程主要学习广告的历史演进和发展趋势、整合营销传播、广告主、广告公司、广告运作与策划、广告调查、广告定位、广告创意、广告设计与制作、广告文案写作。</p> <p>教学要求：能熟悉广告运作的基本流程，掌握广告制作的基本技术与方法，培养创新及创意的能力。</p>	<p>1、广告创意 2、广告文案写作</p> <p>要求：能够针对特定的主题进行广告创意，并能根据构思绘制平面图；广告文案写作力求简明，用词得当。</p>	72

2. 专业方向名称：商场管理

序号	课程名称	主要教学内容与要求	技能考核项目与要求	学时数
1	物流与配送	<p>现代物流与配送的相关概念、基本环节、运输、包装、配送、储存、流通加工及信息管理的基本知识和基本方法。</p>	<p>技能考核项目：物流管理系统的使用、物流设备的操作。</p> <p>要求：能使用物流软件对</p>	72



			物流进行管理，能熟练操作各种常见的物流设备。	
2	超市营销	店址选择策略、经营定位策略、系统和营销策划、店面设计及卖场环境设计、商品配制与陈列、商品采购策略与价格策略、新老商店的销售预测、SP 促销策略、POP 策略、公关广告策略、各层面服务营销策略、业务人员管理以及营销资讯系统的建立等内容。	课程考试合格	108

（三）综合实训课程

1、教学综合实训

（1）实训内容：详见“教学内容及教学要求”中的综合实训课程。

（2）时间：详见“课程设置、教学时间安排建议表”中的综合实训课程。

（3）地点：校内相关实训室。

（4）考核要求：详见“教学内容及教学要求”中综合实训课程的技能考核项目与要求。

（5）组织管理：建议综合实训课采用项目教学，由专业教师组织学生根据项目分小组，确定组长工作职责，再由组长协调、落实小组成员的具体任务。专业教师要给予适当的指导。

（6）安全保障措施：由专业教师和班主任共同负责，开展对学生的生产安全教育，劳动岗位纪律、操作和服务规范的教育，要特别突出安全教育，防止实训过程中安全事故的发生。

2、顶岗生产实习



(1) 实习内容：对本专业所涉及的主要工作岗位的实习，主要学习岗位实际操作技能，积累专业操作经验，培养职业道德、职业能力和服务意识，养成良好职业习惯。

(2) 实习时间：实施“2+1”人才培养模式，安排学生在第三学年进行顶岗生产实习，亦可根据企业和学校的实际情况，从第二学年的第一学期起以一学期为最小实习时间单元，分2次按班级组织学生到各企事业等用人单位进行顶岗生产实习。

(3) 实习地点：学校合作办学单位、IT企业、事业单位的办公室、机房等与所学专业面向的岗位群相适应的岗位。

(4) 考核要求：学校要建立完善的学生实习考核评定机制，将实习考核成绩作为学生毕业的必备条件。

实习结束时，学生写出自己的实习报告；专业实习指导教师和实习岗位师傅一起从劳动态度、操作技能、实习纪律、与人合作等方面对学生进行考核，综合评定出学生的实习成绩；再由实习单位给每位实习生填写“实习鉴定表”。

(6) 安全保障措施：由学校与实习单位一起落实，共同加强对学生的劳动纪律、安全（人身安全、交通安全、生产安全等）、操作和服务规范等方面的教育，提高学生的自我保护能力。

五、专业教学计划表



广西商贸技工学校市场营销专业教学计划表

课程类别	学年		一				二				三				教学时数		
	学期		1		2		3		4		5		6				
	周学时	课程名称	理论	实训	理论	实训	理论	实训	理论	实训	理论	实训	理论	实训	合计	理论	实训
				18		18		18		18		18		18			
公共基础课程	德育		2												36	36	
	商务礼仪		2	2											72	36	36
	就业指导与创业教									2					36		36
	经济法				4										72	72	
	ATA 办公应用					4									72		72
	演讲与口才					4									72		72
	经济应用文		4												72	72	
	计算机应用基础		2	2											72	36	36
	体育与健康		2		2		2		2						144	144	
	公共关系								4						72	72	
专业核心课程	市场营销学		2	2											72	36	36
	销售服务技术								2	4					108	36	72
	商品知识		2	4											108	36	72
	现代推销实务				2	4									108	36	72
	财政与金融						2	2							72	36	36
	收银员实务									4					72	36	36
	营业员岗位实训							6							108		108
	店长岗位实训									6					108		108
	市场调查与分析						2	4							108	36	72
	消费心理学				2	2									72	36	36
	连锁门店运营管理								2	2					72	36	36
	贸易谈判						2	2							72	36	36
	专业方向	市场营销	市场营销策 划					2	2						72	36	36
商业广告基 础					2	2								72	36	36	
实习	毕业实习										540	540		1080		1080	
每周学时数			28		28		26		28		30		30				
总 计														302	900	2124	
专业方向	商场管理	物流与配送					2	2						72	36	36	
		超市营销			2	4								108	36	72	



实 习	毕业实习							540	540	108 0		1080
	每周学时数	28	30	26	28			30	30			
总 计										306	900	2160

六、毕业

学生在校学习成绩合格和校外实习成绩合格，准予毕业，发给中技毕业证书。