

市场营销专业人才培养方案

(专业代码：630701

所属类别：财经大类)

一、招生对象：

高中毕业生及同等学历者。

二、学制

基本修业年限为3年，最长修业年限6年。

三、培养目标

本专业面向物流企业、工商企业等一线营销岗位，培养德、智、体、美全面发展，身心健康，爱岗敬业，具有现代物流理念，掌握市场营销专业（物流市场营销方向）必备的基本理论知识和市场调研与分析、产品推广与销售、营销策划与执行等专业技能，具有较高的综合素质和良好职业素养，能从事市场开拓与推销、营销策划与组织、客户服务与管理等营销类工作的高素质技能型人才。

四、职业面向与职业资格证书

市场营销专业面向企、事业单位及政府部门，从事产品（服务）销售市场开发、客户服务，策划、组织、执行产品和品牌推广方案，进行渠道管理与维护等工作。

主要职业岗位有：市场调研、产品管理、广告策划、公关策划、促销策划、渠道管理、店面管理、销售代表、客户管理和物流管理等。

主要职业资格证书：市场营销技能考核合格证。

表1：职业岗位—工作任务——相关职业资格证书一览表

职业岗位	主要工作任务	相关职业资格证书
市场调研岗位	制定市场调查方案，组织实施市场调查项目，制作调研报告，收集各类市场情报及相关行业政策和信息，向客户管理层提出建议	市场营销技能考核合格证
产品管理岗位	进行企业产品宣传，并反馈、总结所有信息，收集和应用产品市场信息，策划新产品上市和已有产品更新换代，包括计划的制定、实施、广告创意、宣传文案的撰写及相关活动的策划与实施	市场营销技能考核合格证
广告策划岗位	制定与市场情况、产品状态、消费群体相适应的经济有效的广告计划方案并加以评估、实施和检验，为广告主的整体经营提供良好的服务	市场营销技能考核合格证
公关策划岗位	制定和执行市场公关计划，开展公关关	市场营销技能考核合格证

职业岗位	主要工作任务	相关职业资格证书
	系调查,策划主持重要的公关专题活动,建立和维护公共关系数据库,提供市场开拓及促销、展会、现场会方面的公关支持,协助接待企业来宾	
促销策划岗位	根据企业整体规划,组织实施不同时间的促销活动,拟订各种促销方案,并监督各种促销方案的实施与效果评估	市场营销技能考核合格证
渠道管理岗位	制定分销战略规划,选择不同的分销方式与分销渠道,对分销渠道加以控制和评估,以确保渠道成员间、公司和渠道成员间相互协调	市场营销技能考核合格证
店面管理岗位	按照企业制定的计划和程序开展产品推广活动,介绍产品并提供相关产品资料,对所管辖的零售店进行产品宣传、入店培训、样品陈列、公关促销等工作	市场营销技能考核合格证
商品推销岗位	开发市场,与顾客进行有效信息沟通,介绍产品,为顾客提供专业性支持	市场营销技能考核合格证
客户管理岗位	进行有效的客户管理和沟通,了解并分析客户需求情况,进行维护客户的方案规划,发展、维护良好的客户关系;建立售后服务信息管理系统(客户服务档案、质量跟踪及信息反馈)	市场营销技能考核合格证

五、知识、能力、素质结构及开发表

表 2: 知识结构及开发表

知识领域	内容	支撑课程	教育教学形式
文化知识	写作知识与应用 英语水平与应用 信息技术与应用 身体与心理健康	应用文写作 应用数学 实用英语 计算机基础 体育与健康	教学 实训 讲座 参观
专业知识	市场与管理基础知识 市场开拓与维护知识 产品推广与销售知识 品牌管理与维护知识 营销策划与组织知识 客户服务与管理知识	专业学习指导 物流市场营销 管理学基础 现代物流概论 仓储与配送 市场调查与预测 消费行为分析 推销技巧 商务谈判 公共关系实务 营销策划 网络营销 客户关系管理	教学 实训 讲座 参观

知识领域	内容	支撑课程	教育教学形式
社会知识	道德品质与政治素养 心理健康与法律素养 礼仪知识与社交素养 职业生涯规划与创业	思想道德修养与法律基础 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系 形式与政策 心理健康教育 商务礼仪 职业生涯规划 就业创业指导	教学 实训 讲座 参观

表 3：能力结构及开发表

能力领域	单项能力	支撑课程	教育教学形式
通用职业能力	语言表达和应用写作能力 基础英语应用能力 计算机与网络应用能力 沟通谈判与组织协调能力 职业生涯规划与创业能力 自主学习与可持续发展能力	应用文写作 实用英语 计算机基础 商务谈判 商务礼仪 会计基础 职业生涯规划与就业创业指导 专业学习指导	教学 实训 讲座 参观
专业职业能力	市场调研与维护能力 商品推广与销售能力 营销策划与组织能力 客户服务与管理能力 团队管理与执行能力	市场调研与预测 推销技巧 营销策划 客户关系管理 销售管理	教学 实训 讲座 参观

表 4：素质结构及开发表

素质领域	内容	支撑课程或活动	教育教学形式
身体素质	具备一定的体育、军事和卫生保健知识	军训 体育与健康 体育俱乐部活动	体育课堂教学、体育活动、体育比赛、军训等
心理素质	具有健康的体魄、健全的心理和良好的生活习惯 具有理智、沉着、坦诚、热情、乐观向上、富有朝气的性格气质	心理健康教育	心理课程课堂教学、大学生心理健康指导和心理咨询、大学生校园文化艺术节及科技节活动
政治思想素质	拥护中国共产党的领导，坚持走社会主义道路，努力学习马列主义、毛泽东思想、邓小平理论和“三个代表”重要思想，积极践行科学发展观，牢固确立实现中华民族伟大复兴的信念	思想道德修养与法律基础 毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论 形式与政策	课堂教学、爱国主义教育基地参观、形势与政策讲座等
人文素质	具有良好的人文艺术修养。掌握基本的礼仪规范，具备较好的人际沟通和交往能力	人文类选修课 国学基础 公关礼仪	课堂教学、讲座、课外阅读、校园艺术节等
专业素质	具有现代营销理念，掌握市场营销专业必备的基本理论知识和市场调研与分析、产品推广与销售、营销策划与执行等专业技能，具有较高的综合素质和良好职业素养	物流市场营销 管理学基础 现代物流概论 仓储与配送 市场调查与预测	课堂教学、讲座、生产性实践、顶岗实训

素质领域	内容	支撑课程或活动	教育教学形式
	养,能从事市场开拓与推销、营销策划与组织、客户服务与管理等营销类工作	消费行为分析 推销技巧 商务谈判 公共关系实务 营销策划 网络营销 客户关系管理	

六、毕业标准

- 1、具有良好的政治思想素质和职业道德素养;
- 2、具有现代物流基本理念,在规定的修业年限内完成专业人才培养方案中规定的课程,修满 146 学分;
- 3、取得计算机(办公软件)中级、普通话水平考试三甲证书;
- 4、取得一项职业资格证书(市场营销技能考核合格证)。

七、课程体系

表 5: 公共学习领域(课程)一览表

序号	学习领域(课程)代码	学习领域(课程)名称	学分	周学时	总学时	开设学期	考核方式	实践比例
1	GBGG0009	思想道德修养与法律基础	3	4	48	1	考试	40%
2	ZBXX0055	计算机应用基础	3	4	56	1	考试	50%
3	GBGG0019	职业生涯规划	1		16	1	考查	40%
4	ZBWG0081	现代物流概论	1	2	16	1	考查	40%
5	ZBJM0136	商务礼仪	2	2	32	2	考查	40%
6	RRWL0057	(网络课程)创业基础	1		16	1	考查	50%
7	RRWL0058	(网络课程)创新思维开发与落地	1		16	1	考查	50%
8	ZRXY0230	军事理论	2	2	32	1	考查	50%
9	GBGG0006	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	4	4	64	2	考试	40%
10	GBGG0013	形势与政策	1		16	2-5	考查	40%
11	GBGG0010	体育与健康①	2	2	30	1	考查	90%
	GBGG0011	体育与健康②	2	2	32	2	考查	90%
12	GBGG0007	实用英语①②	6	4	92	1-2	考试	40%
13	GBGG0018	应用文写作	2	2	48	2	考查	50%
14	GBGG0012	心理健康指导	1		16	1	考查	40%
15	GBGG0002	就业创业指导	1		16	5	考查	40%
16	QTXY0006	体育俱乐部活动①	1		24	3	考查	100%
	QTXY0007	体育俱乐部活动②	1		24	4	考查	100%
总计			35		594			

表 6: 专业、实践学习领域(课程)一览表

序号	专业、实践学习领域(课程)代码	学习领域(课程)名称	学分	周学时	总学时	开设学期	考核方式	实践比例
----	-----------------	------------	----	-----	-----	------	------	------

1	ZBWG0096	管理学基础	2	2	30	1	考试	40%
2		演讲与口才	4	4	56	1	考查	90%
3		营销沙盘	1	2	24	1	考查	100%
4	ZBWG0076	物流市场营销	4	4	64	2	考试	40%
5	ZBJM0047	会计基础	4	2	64	4	考试	40%
6	ZBWG0091	运输实务	2	2	32	4	考试	40%
7	ZBWG0131	广告实务	4	2	64	3	考试	50%
8	ZBJM0019	公共关系实务	2	2	32	2	考试	50%
9	ZBWG0060	市场调查与预测	4	4	64	3	考试	50%
10	ZBWG0098	仓储与配送	2	2	32	2	考查	50%
11	ZBWG0097	消费行为分析	4	4	64	3	考试	50%
12	ZBWG0084	营销策划	4	4	64	3	考试	50%
13		客户关系管理	4	4	64	3	考试	50%
14	ZBWG0085	销售管理	4	4	64	3	考试	50%
15	ZBWG0067	推销技巧	4	4	64	4	考试	50%
16	ZBWG0055	商务谈判	4	4	64	4	考试	50%
17	ZBWG0015	进出口货运代理操作	2	2	32	4	考试	40%
18		职业店长实务	4	4	64	4	考试	50%
19		企业经营管理	2	4	40	5	考试	50%
20		电子商务	4	4	64	4		
21		人力资源管理	2	4	40	5		
22		课程实训	2	6	48	2	考查	100%
23	SGWG0038	专业综合实训①	2	24	48	3	考查	100%
		专业综合实训②	2	24	48	4	考查	100%
		专业综合实训③	6	32	128	5	考查	100%
24		毕业设计指导课	2	4	32	5	考查	50%
25	QTXY0002	毕业实习	18	24	432	6	考查	100%
	QTXY0001	毕业作品设计及答辩					考查	100%
总计			99		1822			

表 7：通用和专业职业资格认证课程一览表

职业认证类别	认证项目	学分	考证时间	备注
通用 职业素养认证	办公软件（计算机）	1	第 2、4 学期的 6 月份	必选
	英语	1	第 1、3 学期的 12 月份 第 2、4 学期的 6 月份	必选
	普通话	1	第 2、4 学期的 5 月份	必选
专业 职业技术资格认证	市场营销技能考核合格证	1	第 5 学期	任选
其它职业资格证书		1		任选
毕业规定学分		4		

表 8：课外综合实践活动一览表

级别	内 容	积分	考核方式	考核单位
协会	大一新生必须加入 1 个协会，最多 2 个协会，大二以上自愿参加，在每一个协会接受指导原则上为一年时间。	2-4	加入协会的学生，一个学期为 1 个学分，一年为 2 个学分，由指导老师通过考试、考核，进行评定。一年结束后，将颁发大学生素质拓展证书或者等级证书。	协会指导老师
二级院	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	1-3	一等奖 3 分、二等奖 2 分、三等奖 1 分	二级院

校级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	1-5	一等奖5分、二等奖4分、三等奖3分，其他奖项2分、参与者1分	活动组织部门
市级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	2-6	一等奖6分、二等奖5分、三等奖4分，其他奖项3分、参与者2分	教务处
省级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	3-7	一等奖7分、二等奖6分、三等奖5分，其他奖项4分、参与者3分	教务处
国家级	相关科技活动、技能竞赛、文体活动、社会实践、志愿活动等	4-8	一等奖8分、二等奖7分、三等奖6分，其他奖项5分、参与者4分	教务处

注：1、其它未列项目比照上述考核方式执行。2、积分换学分按2:1的比例折算。

八、专业核心学习领域（课程）说明：

1、物流市场营销（64学时，4学分）

本课程是市场营销专业的专业基础课程，系统介绍了市场营销的全过程，具体内容包括市场分析、市场细分与目标市场，市场营销的产品策略、价格策略、促销策略、渠道策略等。

2、消费行为分析（64学时，4学分）

消费者行为分析是市场营销专业学生进一步了解消费者行为特点、学习市场营销理论与实务等相关知识的基础课程。通过本门课程的学习，旨在帮助学生充分了解消费者行为的复杂性、多样性和社会性，牢牢掌握影响消费者行为的因素，深刻理解消费者行为决策的过程。

3、市场调查与预测（64学时，4学分）

本课程结合企业市场开发的需要，将统计学原理和市场调研与预测两门课程进行重新整合、序化，主要内容包括市场调研方案的设计和实施、调研资料的整理和统计分析、市场需求预测以及撰写市场调研报告等。

4、推销技巧（64学时，4学分）

本课程主要目的是锻炼学生的创新思维与分析解决问题的能力，培养、考查学生对推销理论与技巧的运用。重点对推销实务以推销过程各阶段为线索，介绍了接近顾客、推销洽谈、处理顾客异议、推销成交等推销技术与技巧。

5、商务谈判（64学时，4学分）

本课程系统介绍了商务谈判的全过程；并对商务谈判礼仪、商务谈判沟通、商务谈判策略、商务谈判人员素质及商务谈判各类合同进行了详细的介绍。通过大量的“案例分析”开阔学生视野，通过“实践课堂”提高学生的商务谈判能力，通过“学以致用”巩固商务谈判知识、锻炼商务谈判能力。

6、营销策划（64学时，4学分）

本课程是市场营销专业的核心主干课程。通过本课程的学习，使学生能系统地

解和掌握市场营销策划的基本概念、原理、步骤与技术方法，并将所学到的策划知识应用到营销策划实践中，成为具备营销策划案例分析及营销策划实战能力的策划人才。

7、客户关系管理（64学时，4学分）

本课程旨在培养学生的客户服务意识，掌握客户关系管理，一般熟悉客户服务战略、客户关系管理的基本知识，掌握企业进行营销活动过程中客户服务的基本技能。

8、专业综合实训（224学时，10学分）

包括校内和校外综合实训，分为基础训练、营销模拟、营销实战三个阶段，重点培养学生的岗位实践能力与职业拓展能力，增强学生的就业力。

九、主要实践教学环节及安排

表 9：主要实践教学环节及安排表

实践教学名称	开设学期	学时	实习、实训场馆	技能要求
营销职业认知实训	1	1周	教室、实训室、企业	增强专业认同、专业意识
课程同步实践	1-5	与理论教学 1: 1	实训基地	掌握课程单元基本技能
办公自动化实训 营销礼仪实训 个人管理与团队合作实训 沙盘对抗实训	2	1周	校内外实习实训基地	掌握计算机操作、营销礼仪、个人与团队合作等通用职业技能及沙盘对抗等单项专业技能
市场调研与分析实训 消费行为分析实训 商品采购与推销实训 广告策划实训	3	1周	校内外实习实训基地	掌握市场调研与分析、消费行为分析、商品采购与推销、广告策划等单项专业技能
商务谈判实训 营销策划实训	4	1周	校内外实习实训基地	掌握商务谈判、电子商务、营销策划等单项专业技能
营销综合模拟实训	5	8周	校内外实习实训基地	掌握综合专业技能
毕业顶岗实习	6	432学时	企业	

十、主要合作单位

表 10：主要合作单位一览表

序号	单位名称	合作内容
1	长沙县星沙物流中心	合作制定人才培养方案，共建课程、师资、基地，提供顶岗实习 接受毕业生
2	湖南国美电器有限公司	合作制定人才培养方案，共建课程、师资、基地，提供顶岗实习 接受毕业生
3	大润发	合作制定人才培养方案，共建课程、师资、基地，提供顶岗实习 接受毕业生

4	长沙商业物流有限公司	合作制定人才培养方案，共建课程、师资、基地，提供顶岗实习 接受毕业生
---	------------	------------------------------------

十一、专业建设委员会成员一览表

表 11：专业建设委员会成员一览表

序号	姓名	所在单位	职称/职务	委员会中职务
1	刘意文	湖南现代物流职院	副教授、物流商学院院长	主任
2	万 瑛	湖南汽车城	高级经济师、副总	副主任
3	旷健玲	湖南现代物流职院	副教授、市场营销专业带头人	副主任
4	邢伟	湖南现代物流职院	教授、物流商学院副院长	副主任
5	李炫林	湖南现代物流职院	讲师、市场营销教研室主任	成员
6	肖和山	湖南现代物流职院、湘物联	副教授、湘物联副秘书长	成员
7	张小桃	湖南现代物流职院	讲师、连锁经营教研室主任	成员
8	赖霞红	湖南现代物流职院	讲师、商务管理负责人	成员
9	黄邦启	华凌汽车销售公司	高级经济师、副总	成员
10	范 萍	创诚建材销售公司	会计师、总经理	成员
11	易灿	湖南现代物流职院	副教授	成员
12	熊英	湖南现代物流职院	讲师	成员
13	肖晓琳	湖南现代物流职院	讲师	成员
14	何艳君	湖南现代物流职院	讲师	成员

十二、专业教学计划安排:

专业教学进程安排

表 12: 专业教学进程安排表

学习领域 (课程) 类别	序号	学习领域 (课程) 代码	学习领域 (课程) 名称	考核 学期	考核 方式	学分	总学 时	实 践 比 例 (%)	学期/教学周/学时											
									1	寒 假	2	暑 假	3	寒 假	4	暑 假	5	寒 假	6	暑 假
									20		20		20		20		20		20	
公共学习领域 (课程)	1	GBGG0009	思想道德修养与法律基础	1	考试	3	48	40%	4*12W											
	2	ZBXX0055	计算机应用基础	1	考试	3	56	50%	4*14W											
	3	GBGG0019	职业生涯规划	1	考查	1	16	40%	16H											
	4	ZBWG0081	现代物流概论	1	考查	1	16	40%	16H											
	5	ZBJM0136	商务礼仪	2	考查	2	32	40%			2*16W									
	6	RRWL0057	(网络课程)创业基础		考查	1	16	50%	16H											
	7	RRWL0058	(网络课程)创新思维开发与落地		考查	1	16	50%	16H											
	8	ZRXY0230	军事理论	1	考查	2	32	50%	2×16W											
	9	GBGG0006	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	2	考试	4	64	40%			4*16W									
	10	GBGG0013	形势与政策	2	考查	1	16	40%			16H									
	11	GBGG0010	体育与健康①	1	考查	2	30	90%	2*15W											
		GBGG0011	体育与健康②	2	考查	2	32	90%			2*16W									
	12	GBGG0007	实用英语①	1	考试	4	60	40%	4*15W											
			实用英语②	2	考试	2	32	40%			4*8W									
	13	GBGG0018	应用文写作	2	考查	2	48	50%			4*12W									
	14	GBGG0012	心理健康指导	1	考查	1	16	40%	8H		8H									
15	GBGG0002	就业创业指导	5	考查	1	16	40%									16H				
16	QTXY0006	体育俱乐部活动	3	考查	1	24	100%						24H							

学习领域 (课程) 类别	序号	学习领域 (课程) 代码	学习领域 (课程) 名称	考核 学期	考 核 方 式	学 分	总 学 时	实 践 比 例 (%)	学期/教学周/学时											
									1	寒 假	2	暑 假	3	寒 假	4	暑 假	5	寒 假	6	暑 假
									20		20		20		20		20		20	
			①																	
		GBGG0023	体育俱乐部活动 ②	4	考查	1	24	100%					24H							
小计						35	594													
专业学习领域(课程)	17	ZBWG0096	管理学基础	1	考试	2	30	40%	4*15W											
	18		演讲与口才	1	考查	4	56	90%	4*15W											
	19		营销沙盘	1	考查	1	24	100%	32*1W											
	20	ZBWG0076	物流市场营销	2	考试	4	64	40%		4*17W										
	21	ZBJM0047	会计基础	2	考试	4	64	40%		4*16W										
	22	ZBWG0091	运输实务	4	考试	2	32	40%					2*16W							
	23	ZBWG0131	广告实务	3	考查	4	64	50%				2*17W								
	24	ZBJM0019	公共关系实务	2	考试	2	32	50%		2*17W										
	25	ZBWG0060	市场调查与预测	3	考试	4	64	50%				4*17W								
	26	ZBWG0098	仓储与配送	2	考查	2	32	50%				2*17W								
	27	ZBWG0097	消费行为分析	3	考试	4	64	50%				4*17W								
	28	ZBWG0084	营销策划	3	考试	4	64	50%				4*17W								
	29		客户关系管理	3	考试	4	64	40%				4*17W								
	30	ZBWG0085	销售管理	3	考试	4	64	50%				4*17W								
	31	ZBWG0067	推销技巧	4	考试	4	64	50%						4*17W						
	32	ZBWG0055	商务谈判	4	考试	4	64	50%						4*17W						
	33	ZBWG0015	进出口货运代理 操作	4	考试	2	32	40%						2*17W						
	34		职业店长实务	4	考试	4	64	50%						4*16W						
	35		企业经营管理	5	考试	2	40	40%								4*10W				
			ZBXX0020	电子商务	4	考查	4	64	50%						4*16W					
			人力资源管理	5	考试	2	40	40%							4*10W					
			课程实训	2	考查	2	48	100%			6*8W									

学习领域 (课程) 类别	序号	学习领域 (课程) 代码	学习领域 (课程) 名称	考核 学期	考核 方式	学分	总学 时	实 践 比 例 (%)	学期/教学周/学时											
									1	寒 假	2	暑 假	3	寒 假	4	暑 假	5	寒 假	6	暑 假
									20		20		20		20		20		20	
	36	SGWG0038	营销专业综合实训①-③	3-5	考试	10	224	100%					24*2W		24*2W		24*4W+16*2W			
	37		毕业设计指导课	5	考查	2	32	50%									32H			
	38	QTXY0002 QTXY0001	毕业实习 毕业作品设计、 答辩	6	考查	18	432	100%									24*18w			
小计						99	1822													
拓展学 习领域 (课程)	专业拓展学 习 领域(课程)	全院统一安排																		
	人文素质拓 展学习领域 (课程)	全院统一安排																		
	证书强化训 练(课程)	全院统一安排																		
小计						5	80													
总学分、总课时						139	2496													

注：

I、表中代码说明：

(1) 表中“课程代码”、“课程名称”采用学院统一规定；

(2) 表中“考核学期”栏里的数字表示对应的考核学期。

(3) 表中的课时数的表示方法有三种：

①理实（一体化）课程课时数以“周课时×周数”表示，例如“4×7W”表示该课程为4课时/周，授课7周；

②纯实践性课程课时数以“周数”表示，例如“2W”表示该课程连续安排2周，24课时/周；

③讲座型课程课时数以“课时数”表示，例如“6H”表示该课程安排6课时的讲座。

II、排课说明

(1) 因教学资源问题，以周安排的单项、综合生产性实习、实训、毕业顶岗实习可根据实际情况实施，学期课程依次提前或顺延；

(2) 理实一体化课程，以任务或项目为载体组织教学，为了保证项目或任务实施的连续性，排课时可按4节连排。

2、学习领域（课程）执行顺序

表 13： 学习领域（课程）执行顺序表

学期	序号	学习领域（课程）名称	总课时	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
第一 学期	1	思想道德修养与法律基础	48					4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	2	计算机应用基础	56					4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4		
	3	职业生涯规划	16					16H															
	4	现代物流概论	16					16H															
	5	（网络课程）创业基础	16					16H															
	6	（网络课程）创新思维开发与落地	16					16H															
	7	军事理论	32					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	4
	8	体育与健康①	30					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	9	实用英语①	60					4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	10	心理健康指导	16					16H															
	11	管理学基础	30					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
	12	演讲与口才	56					4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
	13	营销沙盘	24					2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
		小计	440					24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	14	14	14	
第二 学期	1	毛泽东思想和中国特色社会主义理论体系概论	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	2	形势与政策	16	16H																			
	3	体育与健康②	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	4	实用英语②	32	4	4	4	4	4	4	4	4												
	5	应用文写作	48	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4									
	6	物流市场营销	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
	9	仓储与配送	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	10	公共关系实务	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
	11	课程实训	48									2	2	2	2	4	4	4	4	24			
	12	商务礼仪	32	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2					
		小计	400	24	2	2	2	24	24	24	24	22	22	22	22	20	20	20	20	24			
	第三 学期	1	市场调查与预测	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4					
2		广告实务	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						
3		消费行为分析	64	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4						

3、课时与学分分配

表 14：课时与学分分配表

学习领域	学习领域 (课程) 门 数	课时分配		学分分配		备 注	
		课时	课时比例 (%)	学分	学分比例 (%)		
公共学习领域	16	594	23.80%	35	23.98%		
专业学习领域	专业必修学习领域	21	1094	43.83%	66	45.20%	
	纯实践学习领域	5	728	29.17%	33	22.60%	
拓展学习领域	5	80	3.2%	5	3.42%		
入学教育、安全知识教育				1	0.685%		
体能测试				1	0.685%		
毕业教育				1	0.685%		
通用与专业职业资格证书				4	2.74%		
总 计		2496	100%	146	100%		

指导性比例：1、公共学习领域 23%左右，专业、实践学习领域 73%左右，拓展学习领域 3%左右。

2、拓展学习领域只计算按要求必须达到的课时、学分。

3、纯实践教学指停课进行的生产性实习实训、顶岗实习和毕业设计。

4、教学时间分配表（周）

表 15：教学时间分配表（周）

周 数 学 期	项 目	理、实一体化教学	专业实践			军训、入学教育	答辩 毕业设计(论文)	毕业教育	考试	合计
			单项生产性 实习实训	综合生产 实习实训	毕业 顶岗 实习					
1		15				4			1	20
2		16	1						2	19
3		16	1						2	19
4		16	1						2	19
5		10		4					2	17
6					14		4	1	1	20
合 计		73	3	4	14	4	4	1	10	114

十三、师资队伍结构

表 16：师资队伍结构一览表

学历结构 (%)	职称结构 (%)	职业资格证书 (%)	组成结构 (%)
----------	----------	------------	----------

博士	硕士	本科	初级	中级	高级	初级	中级	高级	理论教师	实践教师	企业兼职
7.69%	78.57%	7.14%	21.43%	42.86%	28.57%	0	71.4%	28.6%	42.8%	28.6%	28.6%

说明:

本专业师资人数为 13 人, 专职教师 12 人, 兼职教师 1 人, 博士学位 1 人, 硕士学位 11 人, 本科 1 人, 专职教师中副高职称 4 人, 中级职称 6 人, 初级职称 3 人。

十四、实践教学条件配置

表 17 实践教学条件配置要求

序号	实验实训室名称	功能	面积、设备、台套基本配置要求	备注
1	供应链沙盘实训室	完成专业拓展课程连锁体系构建中供应链管理学习情境的学习, 培养学生供应链管理的意识和能力。	70 平方米, 供应链沙盘一套	已建
2	配送中心仿真实训室	完成连锁企业物流配送学习情境的学习, 掌握配送中心的有关工作情境的操作技能	210 平方米, 叉车、自动堆垛机、高层货架、RFID 电子标签分拣设备、仓储配送软件、打包机	已建
3	商务谈判实训室	完成采购谈判实训, 掌握谈判技能	40 平方米, 谈判桌、椅	已建
4	校园实训超市	完成连锁门店商品陈列与推销、连锁企业商品管理、连锁企业防损管理、门店开发与设计等学习情境的实训, 培养学生在真实卖场中从事职业活动的技能	300 平方米, 超市货架若干、收银机 3 台、叉车 1 台、电脑 2 台、电话 1 部、投影设备 1 套、桌椅若干、饮水机 1 个, 储物柜 2 个、仓库货架若干、货柜若干、监控设备 1 套、监控摄像头 4 个。	已建
5	连锁超市实训室	完成连锁企业信息管理学习情境的学习, 掌握 POS 系统、MIS 系统的操作技能。	电脑若干, 安装 POS 系统、MIS 系统、Flexsim 仿真软件。	已建
6	语音实训室	提高普通话及英语口语应用能力	语音设备若干	已建

附件 3:

人才培养方案审定表

专业名称	市场营销专业(物流市场营销方向)	
所属院	物流商学院	
执笔人签名	旷健玲	2017 年 8 月 15 日
审核人签名	刘意文	2017 年 8 月 15 日
审定人签名	潘果 黄雁	2017 年 8 月 15 日
审批人签名	陈建华	2017 年 8 月 15 日

